

Postgraduate studies “Entrepreneurial Economy”  
Faculty of Economics  
University of Montenegro

# **Entrepreneurial Economy**

**Volume VII**

**Podgorica, December 2004**

**»Preduzetnicka ekonomija«**  
**Volume VII, 12/2004**

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotic

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivancanin, prof. dr Miroslav Prokopijevic, prof. dr Mojmir Mrak, prof. dr Vujica Lazovic, prof. dr Nevenka Gliševic, prof. dr Anđelko Lojpur, prof. dr Boško Živkovic, prof. dr Boris Marovic, prof. dr Sonja Bjeletic, prof. dr Gordana Đurovic, dr Danilo Šukovic, dr Petar Ivanovic, dr Milorad Jovovic, dr Dragan Lajovic, mr Zoran Đikanovic, mr Igor Lukšic, mr Jadranka Kaluderovic, mr Dragana Radevic, mr Maja Bacovic

Izdavac: Postdiplomske studije »Preduzetnicka ekonomija«, Ekonomski fakultet, Univerzitet Crne Gore, Podgorica

Tehnicki urednik edicije: mr Maja Bacovic

Tehnicki urednici izdanja: Jadranka Glomazic i Ivana Steševic

Dizajn korica: Nebojša Klacar, studio »Arhangel«, Beograd

Predsjednik Savjeta Postdiplomskih studija: **prof. dr Steve Pejovich (Texas, USA)**

Podpredsjednici Savjeta Postdiplomskih studija:

1. **prof dr Mladen Šljivancanin (Podgorica)**
2. **prof. dr Mojmir Mrak (Ljubljana)**
3. **prof dr Miroslav Prokopijevic (Beograd)**

Rukovodilac Studija: **prof. dr Veselin Vukotic (Podgorica)**

Poslovni sekretar Studija: **mr Maja Bacovic (Podgorica)**

Adresa: Jovana Tomaševica 37, Podgorica, 81000, Crna Gora

Telefon/fax: +381 81 241 504, 243 554

e-mail: [msee@cg.yu](mailto:msee@cg.yu)

web: [www.psee.edu.cg.yu](http://www.psee.edu.cg.yu)

**ISSN** 1451-6659

Tiraž: 700

Štampa: Montcarton, Podgorica

## **Predgovor**

*Radovi u Volume VII odnose se na različite oblasti ekonomske teorije, posebno oblast preduzetništva i preduzetnicke ekonomije, kao in a ukazivanje znacaja ljudskog cinioca u razvoju.*

*Glavni i odgovorni urednik*

*Prof. dr Veselin Vukotic*

## **Autori / Authors**

1. *Tamara Backovic*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
2. *mr Maja Bacovic*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
3. *Ana Buškovic*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
4. *Maja Drakic*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
5. *dr Jasmina Cetkovic*, Ekonomski fakultet, Podgorica
6. *Jadranka Glomazic*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
7. *dr Milorad Jovovic*, Ekonomski fakultet, Podgorica; asistent na postdiplomskim studijama "Preduzetnicka ekonomija"
8. *mr Jadranka Kaluderovic*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
9. *Ana Krsmanovic*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
10. *mr Nina Labovic*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
11. *dr Dragan Lajovic*, Fond za razvoj Crne Gore, student I generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
12. *mr Igor Lukšić*, Ministar finansija u Vladi Crne Gore; student IV postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
13. *Marina Milic*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
14. *Jelena Pavicevic*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"
15. *dr Milivoje Radovic*, Ekonomski fakultet, Podgorica
16. *mr Dragana Radevic*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnicka ekonomija"

17. *mr Tijana Stankovic*, Institut za strateške studije i prognoze; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnicka ekonomija”
18. *Ivana Vojinovic*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnicka ekonomija”
19. *Srdan Vukcevic*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija “Preduzetnicka ekonomija”

## Sadržaj:

1. Igor Lukšić: O porijeklu preduzetnicke ekonomije .....	7
2. Maja Bacović: Demografske promjene u Crnoj Gori.....	15
3. Tijana Stanković: Starenje crnogorskog stanovništva .....	35
4. Dragan Lajović: Intelektualni kapital (virtuelna aktiva) u funkciji povećanja kapitala kompanije .....	43
5. Jasmina Stanković: Organizacioni dizajn firme .....	55
6. Milivoje Radović, Milorad Jovović: Aktuelni problemi reforme radnog zakonodavstva u Crnoj Gori .....	73
7. Ana Krsmanović: Uticaj oporezivanja i zaštite zaposlenja na nezaposlenost u Crnoj Gori .....	93
8. Dragana Radević: Pravo na nejednakost – pokretac razvoja .....	104
9. Srdan Vukčević: Muzika izbora.....	112
10. Jadranka Kaluderović: Detrendiranje vremenskih serija .....	123
11. Jadranka Glomazić: Funkcija potrošnje stanovništva u makroekonomskom modelu Crne Gore .....	133
12. Ana Bušković: Novi statistički sistem Crne Gore .....	148
13. Maja Drakić: Privatizacija u ekonomskoj teoriji .....	158
14. Marina Milić: Siva ekonomija u tranzicionim zemljama .....	176
15. Nina Labović: Promjene u strukturi crnogorske spoljne trgovine u procesu evropskih integracija .....	191
16. Jelena Pavicević: Zajednička poljoprivredna politika Evropske unije .....	205
17. Tamara Backović: Uticaj preduzetništva na ekonomski rast i razvoj – teorijsko-empirijski pristup .....	215
18. Ivana Vojinović: Rast javne potrošnje-put ka državnom bankrotstvu.....	233

Igor Lukšić

## O porijeklu preduzetnicke ekonomije

### Abstract

This paper discusses the origins of the entrepreneurial economy. Market as a place to exchange goods has always existed, but not as a basis of a whole system of social and economic relations. Only with the gradual transformations of the economic relations does the entrepreneurial economy begin to develop. Before that one can say that the trade could be seen as a kind of a pre-entrepreneurship.

Humanism, development of the Middle Ages towns along with the new elite being created there, technological achievements and the scientific curiosity affect the development of the new society. Along with this transformation it was the new cultural values corresponding with the modern era that were created. The culture, comprised in the individual revelation of truth, led in fact to the culture of self-interest, self-responsibility, and self-determination.

The development of the market forces and the modern entrepreneurship led way to the enormous material progress and the industrial revolution which has changed the face of the earth.

*Key words: trade as knowledge diffusion, humanism, science, culture of individualism, self-interest, self-responsibility*

### 1. Uvod

Cineci zajednicu ljudi, zapravo, cine sistem razmjene. Odnosi medu ljudima su se vremenom mijenjali. Od krajnje primitivnog do razvijenog društva, odnosno od veoma primitivnih kolektivistickih, do tržišnoekonomskih odnosa. Važan kohezioni faktor takvog procesa bila je trgovina, putem koje su ljudi medusobno komunicirali. To jest, trgovina je bila osnov razmjene znanja i produbljivanja ekonomskih odnosa. To, medutim, ne znaci i da je ekonomija kao sagledavanje meduljudskih ekonomskih odnosa postojala. Odnosno ekonomije, i to politicka, biva utemeljena tek sa radovima Adama Smita, koji prvi pokušava da odgonetne zakone na osnovu kojih funkcioniše ekonomski sistem, i na koji nacin se pomjera u narednu fazu. Ekonomija u srednjem vijeku je razmatrana više kao rasprava o etici. Rast i opadanje privrede, zanimljivo je, u srednjem vijeku cesto su bili pod uticajem razlicitih

okolnosti, kao što je na primjer, bila invazija Vikinga tokom 10. i 11. vijeka kada je opljačkano blago Crkve, što je Vikinge učinjelo značajnim snabdjevacima novca, cineci aktivnim do tada imobilisani značajan kapital i podsticuci ekonomski rast. Tek sa zacetkom tržišta, ekonomija pocinje i sama kao disciplina da se razvija. Isto tako, tek sa razvojem tržišta može se govoriti o preduzetnickoj ekonomiji. Istina, preduzetnika, ali kao ljudi koji su imali hrabrost da pomjeraju granice ljudskog znanja, bilo je puno tokom istorije u svim oblastima. Medutim, kada su u pitanju ekonomski odnosi, preduzetništvo se može vezivati sa pocecima razmjene svih faktora proizvodnje, gdje su preduzetnici inovacijama uticali na izbacivanje sistema iz ravnoteže i njegovo pomjeranje na kvalitativno viši nivo.

## 2. Trgovina kao pred-preduzetnicka ekonomija

Iako tokom istorije cesto osudivana kao moralano nepodobna aktivnost, znacaj trgovine je mnogo veci nego što se to odnosi na bogacenje pojedinca. Hajek istice da postoje brojni arheološki dokazi koji govore u prilog tezi da je trgovina starije od poljoprivrede ili bilo koje druge vrste proizvodnje. Zapravo ekspanzija trgovine je ubrzala širenje klasicnih, odnosno antickih civilizacija, povecavajući znacaj grčkih gradova polisa, ali i drugih prostora i civilizacija na Istocnom Mediteranu, kakva je na primjer bila fenicanska<sup>1</sup>. Lancana reakcija, koju podstice razvoj trgovine, znacila je povecavanje bogatstva tih gradova, potom povecavanje gustine stanovništva, a takode i razvoj civilizacije po dubini. Istorijska je cinjenica da je Istocni Mediteran uvijek bio znacajno naseljen, što je svakako imalo važne ekonomske reperkusije. Znacaj mediteranskih trgovackih linija je bio toliko veliki, da pojedini teoreticari pad uticaja Islama, jedno vrijeme dominantne i veoma napredne civilizacije, objašnjavaju padom njegovog uticaja u prostoru Mediterana<sup>2</sup>. Rimska civilizacija je, na primjer, bila na vrhuncu onda kada je prakticno kontrolisala cijeli prostor oko Sredozemnog mora. Kako je trgovina po svojoj prirodi aktivnost koja podrazumijeva direktne poslovne odnose medu pojedincima, to Hajek istice da se i morala razviti iz licnih odnosa. Mogucnosti poslovanja sa strancima, razmjena informacija, uticali su da se postepeno razvija individualizam, ili bolje receno da dolazi do prekida sa kolektivistickom osnovom zajednice, i pojavljivanja individualne inicijative<sup>3</sup>. Sve ovo, medutim, ne bi se moglo reci da je docekivano sa blagonaklonošću najznacajnijih elemenata društva.

Hrišćanskim svijetom, od cetvrtog pa negdje do dvanaestog vijeka, dominirala je dogma koja je garantovala jednaka prava svim jedinkama, cime je crkva postala kohezioni element društva. Na taj nacin ta je institucija stekla i legitimitet nad

---

<sup>1</sup> Hajek, Kobna ideja, CID, Podgorica, 1998, str 50

<sup>2</sup> Vidi detaljnije Braudel, A History of Civilizations, Penguin Books, New York, 1995

<sup>3</sup> Hajek, Kobna ideja, CID, Podgorica, 1998, str 51-55



vladaocima i feudalnim institucijama. Istovremeno, jedinka do trenutka kada se odricala trgovine bila je dostojanstvena, odnosno bila je dio priznate društvene grupe<sup>4</sup>. Stoga, tokom srednjeg vijeka ne može se govoriti o ekonomiji. Mnogo je prikladnije reci da su se tadašnji teoreticari bavili ekonomskom etikom. Suštinski pojmovi oko kojih se ova etika okretala, bili su zelenaštvo, pri čemu se praktično svaka aktivnost koja bi vodila sticanju zarade korišćenjem novca osuđivala kao zelenaška, i “pravedne cijene”. Kod pravednih cijena naglasak je bio na troškovima trgovca koje je on kalkulisao u svoju maržu, na šta se gledalo a priori sa podozrenjem<sup>5</sup>. U osnovi ekonomske etike nalazilo se Aristotelovo učenje prema kojem je samo akcija koja cilja na korist za druge bila moralno vrijedna, dok je akcija usmjerena na licnu dobit morala biti osuđena. Nadalje, kosmos je prema Aristotelu bio jedinstven univerzum, te je njegov svijet zapravo, bio svijet reda, gdje je svako bice imalo svoje prirodno mjesto. Time je Aristotel proklamovao jedan prilično rigidan sistem društvenih odnosa<sup>6</sup>. Posljedica takvog antitrgovackog učenja je bila sadržina sholastickog gledanja na svijet koji je sintetizovao Toma Akvinski, tokom trinaestog vijeka, čineći ga time zvaničnom dogmom, koja dugo nije prihvatila promjenu gledanja<sup>7</sup>.

Interesantno je da dok su se, s jedne strane, pomorski trgovci doživljavali kao heroji, s druge, su se kopneni prihvatili s krajnom rezervom. Drugim riječima, stanovništvo je u drevnim vremenima uglavnom živjelo u priobalnim područjima, pa je stoga društvo ohrabrivalo one koji su bili spremni da preuzmu rizik i suoče se sa neizvjesnošću, te je stoga njihov profit bio legitiman, za razliku od kopnene trgovine koja je podrazumijevala visoke troškove, ali koji nisu legitimisali zaradu trgovaca. Takva trgovina, ili pred-preduzetnicka ekonomija doživljavana je kao prijetnja socijalnoj koheziji, odnosno doživljavana je kao prijetnja crkvenom monopolu<sup>8</sup>. Odnosi se polako pocinju mijenjati od dvanaestog vijeka pa na dalje, međutim, i dalje ne previše brzo, da bi se tokom 13. vijeka pocinjalo formirati mišljenje o ispravnosti ulaganja novca, da bi se tim putem došlo i do postepenog razvoja trgovinskih instrumenata<sup>9</sup>. Među, možda najpoznatijim trgovcima tog vremena su i braca Polo kojima Evropa duguje novo znanje, koje su donijeli sa puta po Dalekom Istoku.

---

<sup>4</sup> Colombatto, Concept of Transition, Journal of markets and Morality, No. 2, Centre for Economic personalism, 2001, str 278-279

<sup>5</sup> Peinter, Istorija srednjeg veka, Clio, Beograd, 1997, str 505-506

<sup>6</sup> Braudel, A History of Civilizations, Penguin Books, New York, 1995 str 366-367

<sup>7</sup> Hajek, Kobna ideja, CID, Podgorica, 1998, str 56-57

<sup>8</sup> Colombatto, Are Property Rights Relevant for Development economics? On the Dangers of Western Constructivism, Working Paper, ICER, 2003, str 12-13

<sup>9</sup> Peinter, Istorija srednjeg veka, Clio, Beograd, 1997, str 505-506

### 3. Šta je uticalo na razvoj tržišta?

Tržište u smislu razmjene proizvoda, postojalo je prakticno uvijek, odnosno makar od onog trenutka kada je covjek poceo da se bavi određenom proizvodnjom cijje bi rezultate mijenjao za druge potrebne proizvode, jer nije mogao obezbijediti sve iz domaceg proizvodnog procesa. Medutim, tržište kao osnov tržišne ekonomije je nešto drugo, jer predstavlja temelj na kojem se zasniva i održava skup društveno-ekonomskih odnosa. Tržišna ekonomija i nije mogla postojati kada osnovni faktori proizvodnje nisu bili predmet razmjene, što je bio slucaj negdje do šesnaestog, odnosno sedamnaestog vijeka. Sljedstveno tome, nije bilo za ocekivati ni da se razvija preduzetnicka ekonomija, koja predstavlja ipak nešto više od malih sitnosopstvenickih zanatskih radnji, cija sve masovnija pojava u rastucim gradovima cini da polako dolazi do evolucije odnosa u društvenom sistemu. Preduzetništvo kao kreativna destrukcija, odnosno kao unošenje inovacija i novog znanja pomjeralo bi sistem na kvalitativno viši nivo, donoseci novu energiju, što se medutim u društvu, zasnovanom na rigidnim meduklasnim odnosima, svodilo na avanturiste u potrazi za novim predjelima i novim robama. Medutim, vremenom dolazi do kvalitativnih pomaka. Zemlja, kao faktor proizvodnje, još u 14. i 15. vijeku nije bila predmet razmjene. Zapravo zemlja je predstavljala srž društvenog života cineci osnovu za sticanje prestiža i statusa. Takode, radna snaga je bila vezana za konkretno mjesto, to jest nije postojalo tržište radne snage sa ucesnicima na njemu, koji bi cesto mijenjali posao, mijenjajuci, cesto, i mjesto boravka. Zapravo, radnici bi bili vezani ili za određenog feudalca, koji je u skladu sa određenim pravilima regulisao uslove za rad, odnosno za vlasnika zanatskih radnji gdje su u odgovarajucoj gildi slicni uslovi dogovarani. Isto tako, kada je kapital u pitanju nije postojala potreba za novim investiranjem radi njegove dodatne akumulacije, vec je naglasak bio na bezbjednosti, prije svega. Prema tome, odsustvo tržišta zemlje, kapitala i radne snage znacilo je odsustvo tržišta kao osnove tržišne ekonomije, pa je time društvom upravljano, bilo naredbodavno, bilo na osnovu lokalne tradicije<sup>10</sup>.

Postoji nekoliko faktora ciji je, manje više, simultan uticaj doveo do pojave tržišnih odnosa, odsnosno postepenog utemeljivanja tržišne ekonomije. Prije svega došlo je do formiranja nacionalnih politickih jedinica u Evropi. Do 16. vijeka pojedinci su bili prvo hrišćani, muslimani, jevreji, a klase su bile horizontalno povezane, radije nego vertikalno. Politicke granice su bile porozne, više su predstavljale široke oblasti nego što su bile dio teritorije jedne nacije, dok je lojalnost prema vladaocu proizilazila iz hrišćanskog morala<sup>11</sup>. Medutim, postepeno u cilju obezbjeđivanja bolje kontrole nad određenom teritorijom, usljed raznih seljackih buna i pokušaja

---

<sup>10</sup> Heilbroner, *Worldly Philosophers*, TOUCHSTONE; New York, 1999, str 26-29

<sup>11</sup> Colombatto, *Are Property Rights Relevant for Development economics? On the Dangers of Western Constructivism*, Working Paper, ICER, 2003, str 3

prevrata dolazi do formiranja centralizovanih monarhija, što paralelno sa sve češćim poduhvatima na geografskom planu dovodi do velikih otkrica, a time i do novih predjela bogatih vrijednim robama, među njima i zlatom i srebrom. Merkantilizam, kao gomilanje nacionalnog bogatstva, i naoružavanje pocinju da postaju prevashodne aktivnosti, dok snaga nove nacionalne države, odnosno potreba dominacije u odnosu na druge nacije, izbija u prvi plan, a sa time i niz novih pravila kakve su bile centralizovana administracija ili nacionalni sistem oporezivanja. Kako primjećuje Kenedi, vojska pod kontrolom francuskih monarha, kušala ih je da vide kako u praksi ostvaruje odlučujuće rezultate<sup>12</sup>.

Naredna velika promjena sastojala se u laganom padu uticaja religijskog duha, što je bila posljedica humanističkih gledanja italijanske Renesanse, jer je današnji svijet postao važniji od sjutrašnjeg. Humanistički principi, posebno pod uticajem kuge koja ljudski kapital čini sve vrijednijim, pocinju usmjeravati ekonomsku aktivnost, postići istraživanje i slobodnu trgovinu, što svoje pogodno tle nalazi sa novim kvalitetom u učincima Reformacije<sup>13</sup>. Iako je uobicajeno da se srednji vijek metaforički naziva mracnim, odnosno da se doživljava kao doba stagnacije, ipak je istorijski nesporna činjenica da je tokom trajanja feudalizma došlo do nastanka oko hiljadu gradova, sa rudimentarnom ali upotrebljivom infrastrukturuom. Takvi su gradovi opstajali zahvaljujući komunikaciji i razmjeni koju su imali sa selom, jer se u njima stanovništvo održavalo pomoću hrane koja je odatle dolazila. U takvim gradovima nastajala je nova elita. Nju su činili oni koji su postajali sve moćniji u društvu jer su imali talenta da se bave sa novcem i njegovim oplodavanjem. Ovu novu elitu su prije svega činili trgovci. Činjenica da nastaju gradovi, u kojima se stvarala nova uticajna struktura bitno je uticala, takode, na kasniju potpunu transformaciju društveno-ekonomskih odnosa<sup>14</sup>. Možda, jedna od najvažnijih promjena je bila uticaj naučnih otkrica, odnosno sve hrabrije nastojanje čovjeka da istražuje, eksperimentiše i inovira. Iako ne svugdje, ali se sa sve manje podozrivosti gledalo na rezultate ovih otkrica. Nesumnjivo, ovo je utrlo put Industrijskoj revoluciji, koja je odgovorna za do tada nevideni materijalni progress koji se desio čovječanstvu<sup>15</sup>.

Prema Veberu, tekstilna industrija je dominirala materijalnom prošlošću Zapada, najprije kroz doba platna, potom vune, i na kraju pamuka, što je zapravo dovelo i do nastanka prvih pravih fabrika, čime se stalno vršio uticaj na iniciranje uvijek novih tehnoloških otkrica<sup>16</sup>. Zapravo, primjećuju se dvije industrijske revolucije. Obje su

---

<sup>12</sup> Kenedi, *Uspori i pad velikih sila*, CID Podgorica, Službeni list SCG Beograd, 2003, str 42

<sup>13</sup> Colombatto, *Concept of Transition*, Journal of markets and Morality, No. 2, Centre for Economic personalism, 2001, str 280

<sup>14</sup> Heilbroner, *Worldly Philosophers*, TOUCHSTONE; New York, 1999, str 35-36

<sup>15</sup> *Ibid.* str 36

<sup>16</sup> Braudel, *A History of Civilizations*, Penguin Books, New York, 1995 str 378

se desile u Britaniji, koja je sve do kasnog devetnaestog vijeka dominirala kao industrijska sila. Prva revolucija je bila u oblasti pamuka u drugoj polovini osamnaestog vijeka, dok je druga uslijedila sredinom devetnaestog vijeka u oblasti metala, odnosno teške industrije, čime su se stvorili uslovi za izgradnju željeznice, što je sve bilo posljedica prethodno neopisivo važnih tehnoloških i naučnih otkrica<sup>17</sup>. Moderna era je počela, a sa njom na scenu, sada kao potpuno dobrodošli nastupaju preduzetnici.

#### **4. Evolucija vrijednosti kao osnov nastanka preduzetnicke ekonomije**

Sve promjene koje su se dešavale, prethodno navedene, kakve su politika naoružavanja i izgradnje jakih nacionalnih država, nastanak gradova i u njima nove elite, uticaj filozofskih renesansnih i reformističkih gledanja na svijet i sve slobodnija naučna istraživanja uticala su simultano na nastanak tržišne ekonomije, što je podrazumijevalo i nastanak modernih preduzetnika, koji su sada u uslovima mogućnosti razmjene svih ključnih faktora proizvodnje, pomjerali granice ravnoteže ekonomskog sistema. Nastanak i razvoj slobodnog tržišta i utemeljivanje ekonomije privatne svojine, podrazumijevali su da se vremenom utemeljava i potrebna kultura kapitalizma koja bi podržala tržišnu ekonomiju. Teško je dovoljno naglasiti uticaj dominantne kulture jednog društva, pod kojom bi se mogla podrazumijevati sinteza tradicije, običaja, moralnih vrijednosti, religijskih uvjerenja, kao i drugih neformalnih pravila koja pomjeraju jedno društvo, i koja bitno utiču kako na efikasnost alokacije resursa u sistemu, tako i na transakcione troškove transfera svojinskih prava<sup>18</sup>. Kao što pokazuje tranziciono iskustvo zemalja centralne i istočne Evrope, uspjeh tranzicije ne zavisi samo od dekretom uvedenih institucija privatne svojine i vladavine prava. Ukoliko se istovremeno ne razvija potrebna kultura koja će u stvarnosti da podrži kulturu kapitalizma, preduzetništvo u određenom društvu će ostati samo san.

Dakle, kultura individualizma koja se razvija uporedo sa nastankom tržišnih odnosa zasniva se na principima sopstvenog, ličnog interesa, moralnosti štednje, sposobnosti i osjećaja da se snosi odgovornost za preuzeti rizik i donešenu odluku, odnosno sposobnost da se donese odluka u skladu sa sopstvenim preferencijama i ciljevima<sup>19</sup>. Ovakva interpretacija individualističkog svijeta, koja gradi kulturu i vrijednosti neophodne da bi se podržao proces transformacije društveno-ekonomskih odnosa, proizilazi iz principa pojedinačne interpretacije otkrivene istine, i slobode svijesti.

---

<sup>17</sup> Ibid. str 381

<sup>18</sup> Pejovic, The Uneven Results of Institutional Changes in Central and Eastern Europe: the Role of Culture, prepared for the conference on **Justice and Global Politics**, Sponsored by the Social Philosophy and Policy Center Bowling Green University, October 21-24, 2004, str 5

<sup>19</sup> Ibid. str 7

Humanizam je propovijedao, a na njega se naslonilo reformističko učenje, poštovanje velicine ljudskog bica kao pojedinca, naglašavajući pojedinacnu inteligenciju i sposobnost<sup>20</sup>. Tako uređeni odnosi među pojedincima stvaraju sistem gdje su pojedinci nezavisni, odnosno slijede sopstveni interes. Međutim, ono što je posebno značajno jested a realizujući sopstveni interes jedinke realizuju i interes zajednice, što čini moralnu osnovu sistema tržišnih odnosa<sup>21</sup>.

## 5. Zaključak

Preduzetnicka ekonomija je neodvojiva od sistema tržišne ekonomije, pa se njihov razvoj može uporedo pratiti. Do 16. vijeka faktori proizvodnje nisu bili razmjenljivi na tržištu, pa se društvo zasnivalo na lokalnim obicajima i komandnoj, praktično, ekonomiji. Međutim, sa razvojem feudalnih gradova, a pod uticajem italijanske renesanse, čiji se uticaj proširio po cijeloj Evropi, a potom Reformacije dolazi do razvoja humanističkih principa, kojima se podstiče otuđivanje naučnog istraživanja od teološkog. Trka u naoružanju i potreba dominacije novih nacionalnih jedinica u Evropi nameće za cilj centralizovanje administracije i potragu za blagom i novim resursima, što je uzrokovalo velikim geografskim otkricima i daljem razvoju trgovine, pa se ova djelatnost može tretirati kao pred-preduzetnicka ekonomija.

Naučna otkica podstakla su Industrijsku revoluciju, najprije u oblasti tekstilne a potom i teške industrije, čime se daje zamajac materijalnom progresu covjecanstva, kao i zamahu preduzetništva, ali sada u uslovima tržišne ekonomije, koja ne samo omogućava razmjenu već i održava cjelokupan sistem. Evolucija društvenih odnosa, podrazumijeva i razvoj kulture individualizma, odnosno vrijednosti ličnog interesa, samoodgovornosti i autonomnog donošenja odluka, bez kojih institucija privatne svojine ne znači puno, jer sama po sebi ne znači da će doći do transfera svojinskih prava u pravcu postizanja veće efikasnosti alokacije resursa.

## Literatura:

1. F.A. Hajek, Studije iz fiozofije, ekonomije i politike, PAIDEIA, Beograd, 2002
2. F.A. Hajek, Kobna ideja, CID, Podgorica, 1998
3. S. Peinter, Istorija srednjeg veka, Clio, Beograd, 1997
4. E. Colombatto, Are Property Rights Relevant for Development economics? On the Dangers of Western Constructivism, Working Paper, ICER, 2003
5. E. Colombatto, Concept of Transition, Journal of markets and Morality, No. 2, Centre for Economic personalism, 2001

---

<sup>20</sup> Braudel, A History of Civilizations, Penguin Books, New York, 1995 str 325-326

<sup>21</sup> Hajek, Studije iz fiozofije, ekonomije i politike, PAIDEIA, Beograd, 2002, str 151

6. P. Kenedi, Uspon i pad velikih sila, CID Podgorica, Službeni list SCG Beograd, 2003
7. Heilbroner, Worldly Philosophers, TOUCHSTONE; New York, 1999
8. S. Pejovic, The Uneven Results of Institutional Changes in Central and Eastern Europe: the Role of Culture, prepared for the conference on **Justice and Global Politics**, Sponsored by the Social Philosophy and Policy Center Bowling Green University, October 21-24,2004
9. F. Braudel, A History of Civilizations, Penguin Books, New York, 1995

**Maja Bacovic**

## **Demografske promjene u Crnoj Gori**

### **Abstract**

Demographic researches have been initiated as a consequence of empirical findings on relationship between population changes and other socio-economic dynamic changes. Evidence shows significant impact from demographic changes to overall socio-economic development, and vice versa.

Demographic changes in Montenegro are significant and have enormous impact on overall development.

What is direction of changes of size and structure of Montenegrin population? We will try to provide answer on this question.

***Key words:*** *Population, Demographic structure, Aging, Projections*

### **Uvod**

Demografska istraživanja nastala su kao posledica saznanja da statistika i kretanje stanovništva može ukazati na mnoge informacije i zaključke koje se odnose na prirodu i karakteristike društva i dinamičke promjene koje se dešavaju.

Demografske promjene i trendovi koji su prisutni u Crnoj Gori, ukazuju na značaj i urgentnost ovog pitanja, naročito ako se posmatra u kontekstu ekonomskog razvoja.

U kom pravcu se kreće crnogorsko stanovništvo, jeste ključno pitanje na koje se daje odgovor u ovom radu.

## 1. Stanovništvo Crne Gore tokom XX vijeka

Prvi podaci o broju stanovnika Crne Gore datiraju od kraja XIX vijeka, kada je prema procjenama u Crnoj Gori živjelo 207 hiljada stanovnika (1880).<sup>22</sup> Pocetkom XX vijeka broj stanovnika porastao je na 344 hiljade (1910), da bi, nakon politickih neprilika pocetkom XX vijeka, broj stanovnika do 1921 godine, kada je obavljen prvi popis stanovništva u modernom smislu, opao za 10%. Tokom XX vijeka, broj stanovnika u Crnoj Gori skoro udvostrucen, sa 311 hiljada u 1921 na 617 hiljada u 2003 godini. Iako su prirodne komponente rasta stanovništva (natalitet i mortalitet) imale presudni uticaj na stope rasta, migraciona kretanja takode su imala znacajan uticaj, narocito na kraju XX vijeka. Na pocetku posmatranog perioda, stopa nataliteta i mortaliteta su bile visoke. Stopa nataliteta u 1880 godini procijenjena je na 45‰ dok su podaci o mortalitetu raspoloživi tek od 1930 godine, kada je ocijenjena stopa iznosila 13,1 ‰. Stope prirodnog priraštaja tokom cijelog posmatranog perioda bile su visoke, i kretale se od 18,1 ‰ (1930-34) do 10,3‰ krajem 80-ih godina.

U ovom periodu bila su izražena eksterna ali i medu-republicka<sup>23</sup> migraciona kretanja. Raspoloživi podaci nisu dovoljni za kvalitetnu analizu mehanickih promjena, ali uporedivanje stopa rasta stanovništva i prirodnog kretanja ukazuje na prisustvo migracija, koje su u neto obliku uglavnom bile negativne. Stope prosjecnog godišnjeg rasta stanovništva kretale su se od 1,56% (1921-31) do 0,53% (1981-91). Ekonomski razvoj zemlje uslovio je smanjenje stope rasta stanovništva, dominantno kroz smanjenje stope fertiliteta.

Prosjecna starost stanovništva u Crnoj Gori konstantno je rasla u XX vijeku, sa 27.3 (1921) na 32.53 (1991) i 35 godina u 2001. Index starenja (odnos broja stanovnika starijih od 60 godina i broja stanovnika mladih od 20 godina) porastao je više nego duplo od 1921 godine, sa 21.1 (1921) na 477 u 2001. U 1991 godini, index ukupne zavisnosti, koji oznacava broj zavisnih stanovnika (suma stanovnika starosne dobi od 0-14 i 65+) na hiljadu stanovnika radno sposobnog uzrasta (15-64) iznosio je 52.7, dok je index zavisnosti djece bio na nivou od 38.6 i index zavisnosti starijih osoba 14.2.

Starenje stanovništva nije demografski trend koji je evidentiran samo u Crnoj Gori, vec u svim zemljama koje se nalaze u post-tranzicionoj fazi demografske tranzicije. Najveci broj razvijenih zemalja kao i znacajan broj zemalja u tranziciji se ili nalaze

---

<sup>22</sup> Izvor: Dušan Breznik: *Stanovništvo Jugoslavije*, Chronos, Titograd, 1991

<sup>23</sup> Republike u sastavu SFRJ



ili se krecu ka post-tranzicionoj demografskoj fazi (koju karakterišu niske stope fertiliteta i mortaliteta, koje uticu na niske stope rasta stanovništva i ukupno starenje). Post-tranziciona faza vodi ka fazi "budeceg opadanja broja stanovnika, koju karakteriše negativan rast broja stanovnika i dalje starenje. (iz nekoliko izvora u Rowland D., 2003, pg 100). U skladu sa izvještajima Svjetske banke (Rowland D., 2003, pg 89) index ukupne zavisnosti u razvijenim zemljama porašce sa 50 u 1990 na 71 u 2050. Index zavisnosti starijeg stanovništva porašce sa 18 na 41 u istom periodu, dok ce index zavisnosti djece opasti sa 32 na 30 kao rezultat niže stope fertiliteta.

Znacaj starosne strukture stanovništva ogleda se u uticaju na produktivnost i profitabilnost kompanija i prosperitet ekonomije u cjelini, a kroz uticaj na BDP per capita, štednju, strukturu tržišta rada, raspodjelu dohotka i sl.

Tabela 1: Odabrani demografski racuni Crne Gore - Obracunski period: 1921-1991 (period izmedu popisa)

**RACUNI BILANSA STANOVNIŠTVA (koncept prisutnog stanovništva)<sup>24</sup>**

**Racun 2.4.1: Racun starosne strukture stanovništva na pocetku perioda**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	117,315	P1	Stanovništvo na pocetku perioda	311,341
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	175,237			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	18,791			

**Racun 2.4.2: Promjene u starosnoj strukturi stanovništva**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	32,099	dP	Promjene u broju stanovnika	279,928
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	211,923			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	35,903			

**Racun 2.4.3: Racun starosne strukture stanovništva na kraju perioda**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	149,414	P2	Stanovništvo na kraju perioda	591,269
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	387,160			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	54,694			

**Dinamika kretanja starosnih grupa u periodu 1921-1991**

1921=100			1921=100		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	27.4%	P2	Stanovništvo na kraju perioda	89.9%
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	120.9%			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	191.1%			

<sup>24</sup> Podatak za 1921 godinu baziran je na popisu stanovništva u skladu sa konceptom stalnog stanovništva. Pretpostavka je da je u 1921 godini razlika broja stanovnika primjenom koncepta stalnog i prisutnog bila neznatna, pa je podatak na bazi koncepta stalnog stanovništva uzet kao reprezentativan kao podatak o broju prisutnog stanovništva.

## 2. Demografski racuni Crne Gore u periodu 1991-2003

Poslednju deceniju XX vijeka obilježili su pozitivni trendovi kretanja stanovništva. U periodu između dva popisa (1991-2003), stanovništvo Crne Gore poraslo je ukupno za 4,5%, odnosno prosjecno godišnje rast je ostvaren po stopi od 0,34%.

Generalno, rast stanovništva je uspored u ovom periodu, i istovremeno pracen ukupnim starenjem stanovništva.

Kretanje stanovništva, pored bioloških cinilaca, bilo je uslovljeno i ukupnim socio-ekonomskim dešavanjima u ovom periodu, među kojima najznacajnije: raspad bivše SFRJ i ratovi u okruženju, sankcije međunarodne zajednice, duboka ekonomska kriza, politicki problemi, i sl.

Na ukupan rast stanovništva pozitivno je uticalo prirodno kretanje stanovništva- stopa prirodnog priraštaja kretala se u intervalu od 4-5‰ godišnje. Stopa nataliteta bila je na nivou od 13.3-13.4‰, dok je stopa mortaliteta rasla od 7.2‰ (1991) do 9‰ (2003). Pored faktora socio-ekonomske prirode, rast stope mortaliteta u ovom periodu dominantno je određen ukupnim starenjem crnogorskog stanovništva, i po tom osnovu uticajem specifičnih stopa mortaliteta starnovništva starijeg od 60 godina.

Trendovi u kretanju fertiliteta u ovom periodu imaju silaznu putanju<sup>25</sup>. Pored smanjenja ukupne stope fertiliteta, dolazi do promjena u specifičnim stopama. Stope fertiliteta za majke starosne dobi ispod 30 godina se smanjuju, dok žene starije od 30 godina karakteriše porast stope fertiliteta. Prosjecna starost majke pri rođenju prvog djeteta porasla je sa 24.7 godina (1991) na 25.9 godina (1999).

Mehanicke promjene stanovništva u ovom periodu imale su negativan uticaj na rast stanovništva. Dominantno su ostvarene negativne meto-migracije, kao posledica nepovoljnih socio-ekonomskih uslova. Sredinom 90-ih godina Crna Gora je imala privremeni priliv stanovništva, uslovljen useljavanjima lica iz ratom zahvacenih podrucja. Ipak, do kraja 90-ih godina, ukupne neto migracije bile su negativne. Administrativno registrovane migracije su znatno niže od rezultata koji su dobijeni nakon popisa stanovništva iz 2003 godine, kada je saldo ukupnih promjena stanovništva i prirodnog kretanja pokazao gotovo duplo veci neto migracioni saldo od ranije statisticki evidentiranog.

---

<sup>25</sup> Detaljnije o fertilitetu u Crnoj Gori vidi Mirjana Rašević: *Fertilitet i reproduktivno zdravlje stanovništva Crne Gore*, Unicef, jul 2001

Starosna struktura stanovništva je izmijenjena, i poraslo je učešće stanovništva starijeg od 65% godina u ukupnom stanovništvu sa 9,3% (1991) na 12,4% u 2001 godini. Istovremeno broj stanovnika u dobi od 0-14 godina je opao sa 25,3 na 20,6%, dok je procenat stanovništva radnog uzrasta porastao za 1,5%.

Tabela 2: Odabrani demografski racuni Crne Gore - Obracunski period: 1991-2003 (period između popisa)

### RACUNI TEKUCIH PROMJENA STANOVNIŠTVA

#### Racun 1: Racun ukupnog kretanja stanovništva

Odliv			Priliv		
M	Umrli	55,652	N	Živorodeni	99,058
E	Emigracije	32,059	I	Imigracije	24,727
<b>P</b>	<b>Ukupan priraštaj</b>	<b>36,074</b>			

#### Racun 1.3.1: Racun promjena u starosnoj strukturi stanovništva

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	-22,302	dP	Promjene u broju stanovnika	26471
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	26,345			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	21,955			

### RACUNI BILANSA STANOVNIŠTVA

#### Racun 2: Racun ukupnog stanovništva

Odliv			Priliv		
M	Umrli	55,652	PI	Stanovništvo na početku obracunskog perioda	591,269
E	Emigracije	32,059	N	Živorodeni	99,058
X	Neevidentirani neto odliv stanovništva	9,602	I	Imigracije	24,727
<b>P2</b>	<b>Stanovništvo na kraju obracunskog perioda</b>	<b>617,741</b>			

**Racun 2.4.3: Racun starosne strukture stanovništva na kraju perioda sa stanovišta zavisnosti**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	127,112	P2	Stanovništvo na kraju perioda	617,740
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	413,505			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	76,649			

**Dinamika kretanja starosnih grupa u periodu 1991-2003**

1921=100			1921=100		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	-14.9%	P2	Stanovništvo na kraju perioda	4.5%
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	6.8%			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	40.1%			

**3. Stanovništvo u Crnoj Gori (1991-2001)**

Na bazi kohortnog metoda, kretanje stanovništva u Crnoj Gori projektovano je do 2091 godine. Bazu za projekcije predstavljaju podaci iz popisa stanovništva obavljenog 1991 godine.

*3. 1. Metodologija projektovanja broja stanovnika bazirana na kohortnom metodi<sup>26</sup>*

Izvor podataka za konstruisanje modela su u najvećem broju slučajeva podaci iz poslednjeg (najskorijeg) popisa stanovništva. Projekcije se rade na bazi kohorti - petogodišnjih starosnih grupa stanovnika, dalje klasifikovanih po polu. Projekcije uzimaju u obzir sve izvore promjena broja stanovnika: fertilitet (natalitet), mortalitet i migracije.

Prilikom konstruisanja modela na bazi kohorti, koriste se uglavnom koncepti i metodi koji se koriste za konstruisanje grupisanih vitalnih tablica.

<sup>26</sup> Detaljan prikaz metodologije vidjeti u: Rowland D.: "Demographic Methods and Concepts", Oxford University Press, USA (2003)

**Broj živih stanovnika starosne dobi  $x$**  ( ${}_n l_x$ )- racuna se na bazi vjerovatnoce preživljavanja  ${}_n P_x$  kao i na bazi broja stanovnika starosne dobi  $x$   $l_x$

$$l_{x+n} = l_x \cdot {}_n p_x$$

**Vjerovatnoca smrtnosti u određenoj starosnoj dobi** ( ${}_n q_x$ ) se racuna na sledeci nacin:

$${}_n q_x = \frac{2 \cdot {}_n m_x}{2 + {}_n m_x}$$

pri cemu je:

${}_n q_x$  - Vjerovatnoca umiranja pripadnika starosne dobi od  $x$  do  $n$  godina u toku kalendarske godine

${}_n m_x$  - specificna stopa mortaliteta za starosnu dob  $x$  do  $x+n$  godina

**Vjerovatnoca preživljavanja do određene starosne dobi** ( ${}_n P_x$ ) jednaka je

$${}_n p_x = 1 - {}_n q_x$$

**Projektovani broj živorodenih** dobija se korišćenjem specificne stope fertiliteta.

**Neto migracije** dobijaju se kao razlika broja imigranata i emigranata starosne dobi  $x$  do  $x+n$  godina

$${}_n NM_x = {}_n I_x - {}_n E_x$$

${}_n I_x$ - broj imigranata starosne dobi  $x$  do  $x+n$

${}_n E_x$  - broj emigranata starosne dobi  $x$  do  $x+n$

**Broj stanovnika specificne starosne dobi od  $x$  do  $x+n$  godina** jednak je sumi broja preživjelih stanovnika, broja živorodenih stanovnika i neto migracija.

### 3.2. Pretpostavke u projekcijama

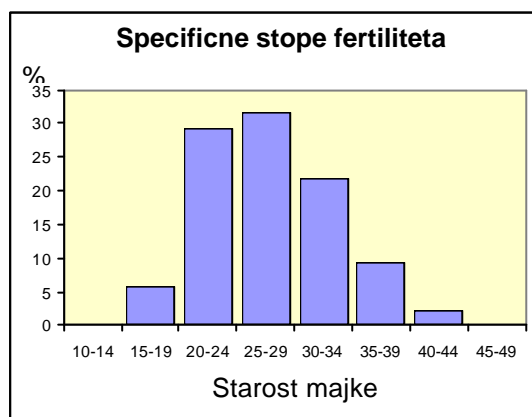
**Bazno stanovništvo i starosna struktura.** Kao bazno stanovništvo za projekcije uzeto je stanovništvo Crne Gore 1991 godine. Podaci popisa koji je obavljen na bazi koncepcije stalnog stanovništva transformisani u u podatke u skladu sa koncepcijom

prisutnog stanovništva. (detalje o statistici stanovništva 1991 godine vidi u demografskim racunima za period 1991-2003).

**Stopa fertiliteta.** Pretpostavka u projekcijama je **konstantna ukupna i specifične stope fertiliteta** u toku projektovanog perioda. Polazne stope fertiliteta definisane su na bazi prosjernih stopa fertiliteta u periodu 1991-2003 (izvedene iz demografskih racuna).

Tabela 3: Prosječne specifične stope fertiliteta u Crnoj Gori u periodu 1991-2003

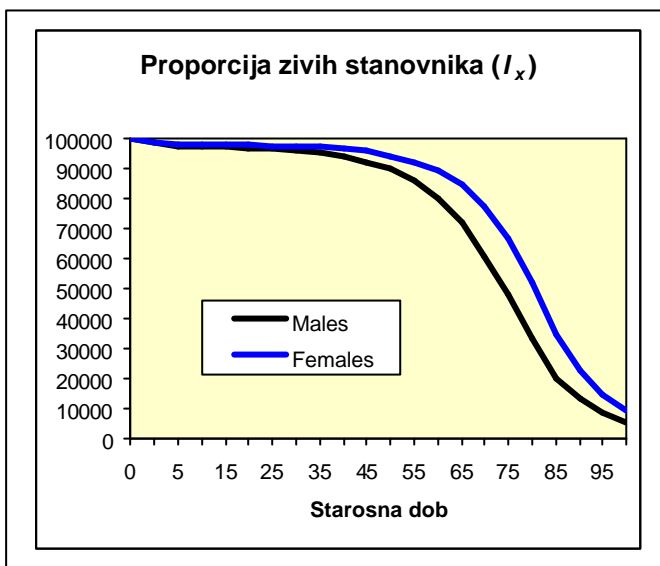
Starosna dob majke	Specifična stopa fertiliteta
15-19	20.2
20-24	103.9
25-29	112.1
30-34	77.4
35-39	33.5
40-44	7.7
45-49	0.4
Total	355.2



**Vjerovatnoća doživljena starosne dobi.** Podaci o vjerovatnoci doživljenja starosne dobi dobijeni su konstruisanjem tablica mortaliteta a na bazi prosjernih specifičnih stopa mortaliteta u periodu 1991-2003, za muški i ženski pol.

Tabela 4: Proporcija doživljenja starosne dobi za muški i ženski pol

dob	Muškarci	Žene
0	100000	100000
1	98570	98748
5	97746	98432
10	97599	98334
15	97453	98236
20	97210	98088
25	96676	97893
30	96050	97648
35	95285	97307
40	94195	96773
45	92561	95906
50	89915	94526
55	86087	92515
60	80064	89511
65	71932	84975
70	61122	77579
75	48097	66687
80	33631	52105
85	20384	34737
90	13250	22579
95	8612	14676
100	5598	9540



**Migracije.** Pretpostavke u modelu o migracijama baziraju se na demografskim računima za period do 2003, nakon toga pretpostavljene su negativne neto-migracije do 2021, a nulte od 2021. Negativne specifične stope neto migracija zabilježene su u Crnoj Gori u periodima ekonomske i političke nestabilnosti, što je naročito bilo izraženo krajem XX vijeka. Logična pretpostavka je da će se takav trend nastaviti sve dok postoji nestabilnost, dok će se sa smanjenjem nestabilnosti doći i do smanjenja negativnih stopa neto migracija sa tendencijom divergiranja ka nuli. Nulta stopa neto migracija u trećoj dekadi XIX vijeka bazira se na optimističnom scenariju ekonomskog i institucionalnog razvoja Crne Gore. Pretpostavljena je unimodalna starosno-polna struktura migranata.



Tabela 5: Prosječne godišnje neto migracije, starosno-polna struktura

Godina	Prosječni godišnji migracioni saldo		
1991	-800		
1996	-1100		
2001	-500		
2006	-200		
2011	-100		
2016	-50		
2021	-50		
2026	0		
2031	0		
2036	0		
2041	0		
2046	0		
2051	0		
2056	0		
2061	0		
2066	0		
2071	0		
2076	0		
2081	0		
2086	0		

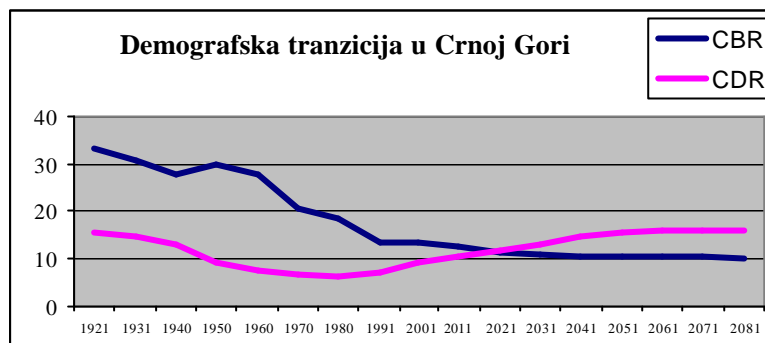
  

	Muškarci	Žene
0- 4	2.9	2.9
5- 9	2.7	2.7
10-14	2.7	2.7
15-19	5.2	5.2
20-24	12.7	12.7
25-29	4.9	4.9
30-34	3.6	3.6
35-39	2.3	2.3
40-44	2.2	2.2
45-49	2.1	2.1
50-54	1.9	1.9
55-59	1.8	1.8
60-64	1.6	1.6
65-69	1.3	1.3
70-74	1.0	1.0
75-79	0.7	0.7
80+	0.5	0.5
Total	50.0	50.0

### 3.2. Kretanje stanovništva Crne Gore u periodu 1991-2091

Na početku XXI vijeka, Crna Gora ulazi u post-tranzicionu fazu demografske tranzicije, koju karakterišu gotovo izjednačene stope nataliteta i mortaliteta, i obje su nešto više od 10 promila. Post-tranziciona faza bice okoncana u trecoj deceniji XXI vijeka, kada ce crnogorsko stanovništvo uci u fazu daljeg starenja, koje se prepoznaje po konstantno opadajucim stopama rasta stanovništva, niskim stopama fertiliteta i ukupnim starenjem.

Grafik 1.: Demografska tranzicija u Crnoj Gori: 1921-2091

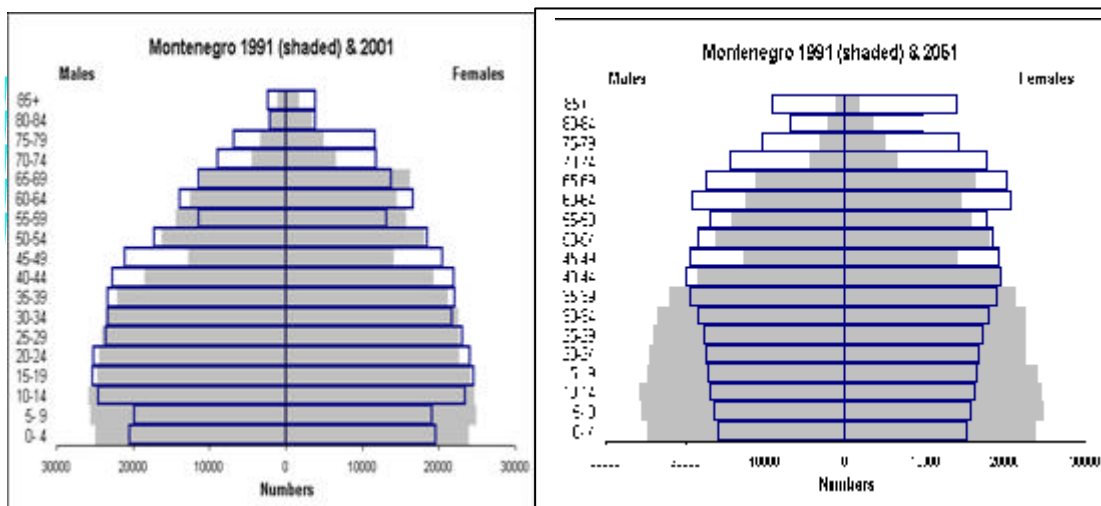


### 3.2.1. Starosna struktura stanovništva u Crnoj Gori

Dok se starosna struktura u Crnoj Gori u 1991 (2001) karakteriše kao "zrela", starosna struktura u 2051 godini svrstava stanovništvo u kategoriju "starog" stanovništva. Zrelo stanovništvo je ono u kojem je tranzicija sa dominacije mladih starosnih grupa ka starijim starosnim grupama otpocela, ali je procenat djece još uvijek visok. Na drugoj strani, staro stanovništvo se opisuje kao "rektangularni starosni profil sa sličnim brojem ili procentualnim učešćem svih starosnih grupa do nivoa dok mortalitet određene starosne grupe ne postane visok. Ova struktura ukazuje na niske stope nataliteta i niske stope fertiliteta u društvu." (D. Rowland, 2003)

Kada stanovništvo tranzitira sa zrele strukture ka staroj strukturi, dešava se proces starenja stanovništva. Starenje stanovništva je posledica niskih stopa fertiliteta, pracenih niskim stopama mortaliteta starijeg stanovništva.

Grafik 2.: Populacione piramide



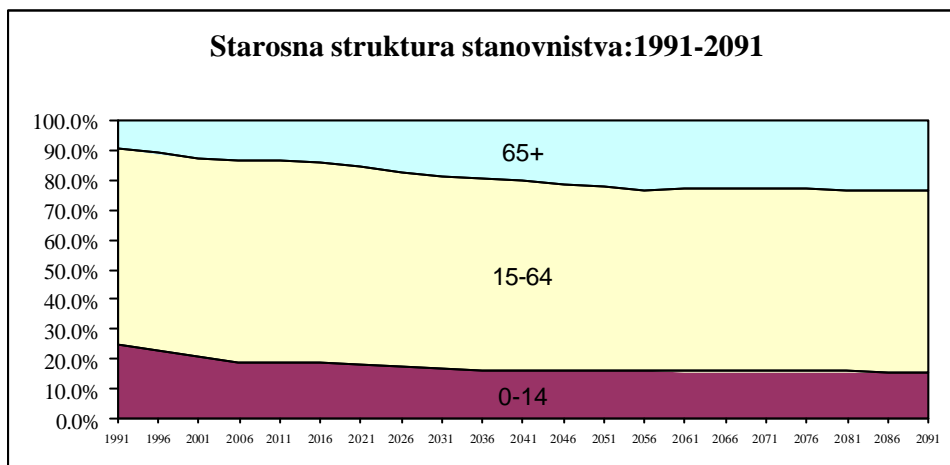
### 3.2.2. Index zavisnosti

Index zavisnosti omogućava analizu starosne strukture stanovništva, sa posebnim akcentom na relativni odnos "zavisnih-neproaktivnih" grupa i "produktivnih" grupa. Pokazatelj se bazira na podjeli stanovništva u tri starosne kategorije: djeca (0-14), stanovništvo radnog uzrasta (15-64) i staro stanovništvo (65+). (D. Rowland, 2003)

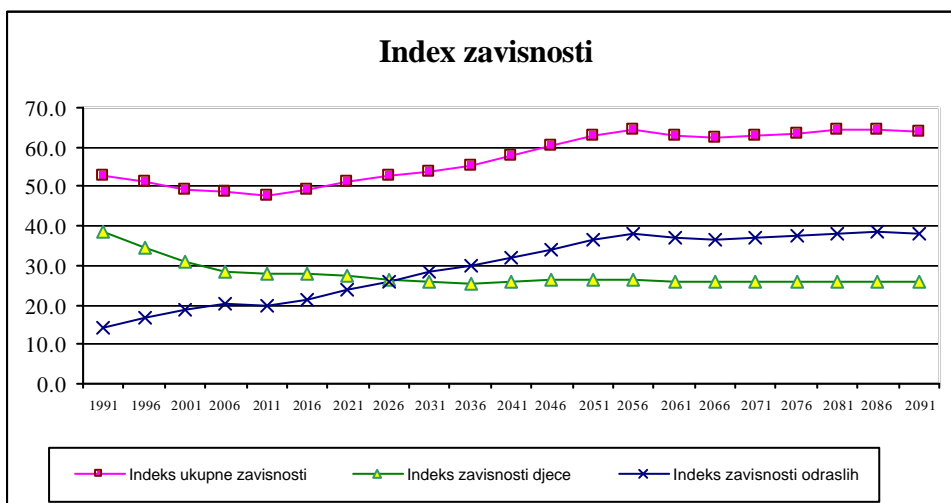
Index zavisnosti djece predstavlja broj djece na hiljadu stanovnika radnog uzrasta. Index zavisnosti starih oznacava broj starih stanovnika na hiljadu stanovnika radnog uzrasta. **Index ukupne zavisnosti** oznacava broj zavisnika (suma broja djece i starih ljudi) na hiljadu stanovnika radnog uzrasta.

Index ukupne zavisnosti ce se povecati sa 51.7 (1991) na 57.7 (2041) i dalje na 64.0 (2091). Rast indexa ukupne zavisnosti je dominantno pod uticajem porasta indexa zavisnosti starih osoba, koji ce porasti sa 14.2 (1991) na 38.1 (2091). Index zavisnosti djece ce opasti sa nivoa od 38.6 (1991) na 25.9 (2091), zbog niske stope fertiliteta i smanjenja broja rodenih tokom vremena.

Grafik 3.: Starosna struktura u Crnoj Gori: 1991-2091



Grafik 4.: Indeksi zavisnosti u Crnoj Gori: 1991-2091



Index ukupne zavisnosti u razvijenim zemljama u 2050 je projektovan na nivo od 71 (u 1990 iznosio je 50), dok se u manje razvijenim zemljama ocekuje smanjenje na nivo od 54 (u 1990 - 67). Demografski trendovi u Crnoj Gori se mogu porediti sa trendovima koji su prisutni u razvijenim zemljama, usled cinjenice da se nalaze u istoj fazi demografske tranzicije.

Tabela 6: Odabrani demografski racuni Crne Gore - Obracunski period: 1991-2091 (projekcije)

**Racun 2.4.1: Racun starosne strukture stanovništva na pocetku perioda**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	149,414	P1	Stanovništvo na pocetku perioda	591,369
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	387,161			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	54,794			

**Racun 2.4.2: Promjene u starosnoj strukturi stanovništva**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	-73,983	dP	Promjene u broju stanovnika	-113,766
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	-95,924			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	56,141			

**Racun 2.4.3: Racun starosne strukture stanovništva na kraju perioda**

Odliv			Priliv		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	75,431	P2	Stanovništvo na kraju perioda	477,603
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	291,237			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	110,935			

**Dinamika kretanja starosnih grupa u periodu 1921-1991**

1921=100			1921=100		
P 0-14	Stanovništvo starosne dobi 0-14	-49.5%	P2	Stanovništvo na kraju perioda	-19.2%
P 15-64	Stanovništvo starosne dobi 15-64	-24.8%			
P 65+	Stanovništvo starosne dobi 65+	102.5%			

Tabela 7. Stanovništvo Crne Gore 1991-2091 (model kohorti)

<i>Crna Gora</i>		<b>Godišnja Stopa rasta %</b>	<b>Prosječan Godišnji prirast</b>	<b>Stopa Fert.</b>	<b>Očekivano trajanje života muškarci</b>	<b>Očekivano trajanje života žene</b>
<b>godina</b>	<b>Stanovništvo</b>					
1991	591,369	0.49	2,926	1.78	71.64	78.37
2001	616,296	0.34	2,110	1.78	71.83	78.46
2011	635,872	0.19	1,205	1.78	72.02	78.54
2021	643,844	-0.06	-362	1.78	72.20	78.62
2031	637,761	-0.22	-1,371	1.78	72.37	78.70
2041	621,676	-0.37	-2,304	1.78	72.53	78.77
2051	596,693	-0.50	-2,962	1.78	72.69	78.84
2061	566,329	-0.56	-3,141	1.78	72.84	78.91
2071	535,175	-0.56	-2,989	1.78	72.98	78.98
2081	505,821	-0.57	-2,842	1.78	73.12	79.04
2091	477,603					

Nastavak-Tabela 7. Stanovništvo Crne Gore 1991-2091 (model kohorti)

<i>Crna Gora</i>		<b>Godišnje Neto Migracije</b>	<b>Broj živorodenih</b>	<b>Broj umrlih</b>	<b>Godišnji Prirodni priraštaj</b>	<b>Stopa nataliteta</b>	<b>Stopa mortaliteta</b>
<b>godina</b>							
1991		(800)	8,017	4,290	3,726	13.4	7.2
2001		(500)	8,250	5,640	2,610	13.3	9.1
2011		(100)	8,019	6,715	1,305	12.6	10.5
2021		(50)	7,148	7,459	-312	11.1	11.6
2031		0	6,907	8,278	-1,371	10.9	13.1
2041		0	6,553	8,857	-2,304	10.6	14.4
2051		0	6,068	9,030	-2,962	10.3	15.3
2061		0	5,778	8,920	-3,141	10.3	16.0
2071		0	5,448	8,437	-2,989	10.3	16.0
2081		0	5,108	7,950	-2,842	10.2	15.9

## 4. Demografsko-ekonomski odnosu u Crnoj Gori

### 4.1 Ekonomska struktura stanovništva u Crnoj Gori

U ekonomskoj strukturi stanovništva Crne Gore početkom 90-ih godina dominirala su izdržavana lica, sa 47.26% učešća u ukupnom stanovništvu 1991 godine. U strukturi izdržavanih lica dominiraju žene, sa preko 60%. Lica sa licnim prihodom cine 12,61% ukupne populacije

**Aktivni stanovnici-proizvodaci Bruto domaceg proizvoda (BDP)**, učestvovali su sa 40,13%. Tokom 90-ih godina, učešće aktivnih stanovnika u stanovništvu starijem od 15 godina kretalo se u intervalu od 56-59%, odnosno na nivou ukupnog stanovništva oko 37%.

Tabela 8. Ekonomska struktura stanovništva u Crnoj Gori

Ekonomska struktura - 1991-RZS				
	Ukupno	Musko	Zensko	Ukupno-struktura
<b>UKUPNO</b>	<b>591,269</b>	<b>291,940</b>	<b>299,329</b>	<b>100.00</b>
Aktivni stanovnici	237,280	145,741	91,539	40.13
Lica sa licnim prihodom	74,531	39,134	35,397	12.61
Izdržavana lica	279,458	107,065	172,393	47.26

Obrazovna struktura stanovništva starijeg od 15 godina pokazuje dominantno učešće stanovništva sa srednjim nivoom obrazovanja (12 godina školovanja). Visoko obrazovano stanovništvo (14-16 godina obrazovanja) cini 8% stanovništva starijeg od 15 godina.

### 4.2. Stanovništvo kao izvor ekonomskog rasta u Crnoj Gori – kvantitativne ili kvalitativne promjene?

Uporedna analiza kretanja stanovništva u Crnoj Gori u periodu od 1981-2003 godine i ekonomskog rasta (mjenenog kao realno kretanje Bruto domaceg proizvoda), pokazuje da postoji negativna korelacija (-0.76) između kretanja stanovništva i kretanja BDP-a, što se reflektuje kroz smanjenje standarda stanovništva mjenenog kroz BDP per capita. Paralelno, korelacija između broja zaposlenih radnika – proizvođača BDP-a i broja stanovnika bila je takode negativna (-0.35). Korelacija između broja zaposlenih radnika i ostvarenog BDP-a bila je pozitivna (0.58). Ovaj

korelacioni koeficijent ukazuje na smanjenje produktivnosti rada tokom posmatranog perioda, što joj izraženije reflektuje korelacioni koeficijent između broja zaposlenih i BDP po zaposlenom, koji u posmatranom periodu iznosi 0.35.

Ukoliko iz posmatranog perioda isključimo tranzicioni period (1991-2003) kako bismo isključili efekat socio-ekonomskih šokova, vrijednost korelacionih koeficijenata se mijenja. Korelacija između stanovništva i BDP je i dalje negativna, ali manja (-0.45), dok je korelacija između broja zaposlenih i ukupnog stanovništva gotovo savršena (0.93)

**Korelaciona matrica: 1981-2003**

	Stanovništvo	Zaposleni	BDP
Stanovništvo	1.00	-0.35	-0.76
Zaposleni	-0.35	1.00	0.58
BDP	-0.76	0.58	1.00

**Korelaciona matrica: 1981-1990**

	Stanovništvo	Zaposleni	BDP
Stanovništvo	1.00	0.93	-0.45
Zaposleni	0.93	1.00	-0.11
BDP	-0.45	-0.11	1.00

Ocijenjeni korelacioni koeficijenti ukazuju na izražen uticaj kvalitativnih odlika stanovništva na ekonomski rast. Ovo narocito dolazi do izražaja u analizi posmatranih varijabli za period 2004-2021 godine, koja je dobijena na bazi projektovanog broja stanovnika, zaposlenih radnika i bruto domaceg proizvoda.

Kako bi se najbolje odslikao uticaj kvantitativnih komponenti stanovništva na ekonomski rast, u projekcijama su korišćene sledeće pretpostavke:

1. Kretanje stanovništva bazira se na projekcijama stanovništva za period 1991-2091 (pogledati dio 4.3)
2. Broj zaposlenih radnika raste po godišnjoj stopi od 1%, kao posledica nedemografskih faktora. Uticaj demografskih faktora je zanemaren u ovom slucaju, jer projektovani broj stanovnika radno-sposobnog uzrasta omogucava porast zaposlenih po stopi od 1% (usled niske zaposlenosti i baznom periodu)
3. Produktivnost rada mjerena kroz BDP po zaposlenom radniku je konstantna tokom citavog perioda.



**U posmatranom periodu, prosjecan godišnji rast stanovništva je 0.22%. Prosjecan godišnji rast BDP po glavi stanovnika je 0.78%.**

Realni rast BDP na ovom nivou je apsolutno nezadovoljavajući sa stanovišta ekonomskog razvoja Crne Gore, naročito imajući u vidu trenutni nivo dohotka i životni standard građana.

To znači da se ekonomski rast u narednom periodu sa stanovišta humanog faktora proizvodnje ne može bazirati na kvantitativnom povećanju radne snage (zaposlenih radnika), već se mora dominantno fokusirati na porast humanog kapitala (kvaliteta radne snage), prvenstveno izraženog kroz znanje i vještine koje imaju proizvodnu namjenu.

Važnost investicija u humani kapital, a preko toga porast produktivnosti rada, naročito postaje izražena ako se sagledaju projekcije kretanja stanovnika Crne Gore u narednom periodu, koje ukazuju na starenje stanovništva i porast učešća neproaktivnih grupa u ukupnom stanovništvu Crne Gore. Smanjeno učešće produktivnih grupa mora biti nadomješteno porašću njihove produktivnosti.

### **Zaključak**

Kretanje stanovništva Crne Gore ide u pravcu ukupnog starenja, depopulacije i smanjenja učešća potencijalno produktivnog stanovništva.

Ekonomске konsekvence ogledaju se u potencijalnom smanjenju životnog standarda stanovništva i usporavanju ekonomskog razvoja.

Analiza društveno-ekonomskog razvoja i trendova u Crnoj Gori mora se oslanjati na demografske promjene, i uključiti ovu komponentu kao jednu od ključnih koja će definisati budući razvoj.

### **Literatura**

1. Babic Mate (1990): "Makroekonomski modeli", Narodne novine, Zagreb
2. Bacovic M.: "Sistem nacionalnih racuna", ISSP, Podgorica (2003)
3. Bacovic M.: "Humani kapital i ekonomski razvoj: kvantifikacija humanog kapitala i uticaj investicija u humani kapital na ekonomsku efikasnost", Preduzetnicka ekonomija, Vol.II, Podgorica (2003)
4. Baletic-Wertheimer Alica (1999): "Stanovništvo i razvoj", MATE, Zagreb

5. Barro R., Becker G: "Fertility Choice in a Model of Economic Growth", *Econometrica*, Vol 57 (1989)
6. Becker G, Murphy M: "The Division of Labor, Coordination Costs and Knowledge", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol 107 (1992)
7. Becker S. Gary, Murphy M. Kevin, Tamura Robert: "Human Capital, Fertility, and Economic Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol 98, No 5 (1990)
8. Becker S. Gary: "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis", *The Journal of Political Economy*, Vol 70, No 5 (1962)
9. Begg David, Stanley Fisher, R. Dornbusch: "Economics", McGraw Hill Book, England
10. Breznik Dušan (1984): "Demografija", Naučna knjiga, Beograd
11. Breznik Dušan (1991): "Stanovništvo Jugoslavije", Chronos, Titograd
12. Dornbusch R., Fisher S. (1994): "Macroeconomics", New York, McGraw – Hill
13. "Human Capital Investment - An International Comparison", OECD, Centre for Educational Research and Innovation (1998)
14. Human Development in Montenegro, ISSP, Podgorica
15. ISSP: MONET-Montenegro Economic Trends, Vol 1-16
16. Lange Oskar (1960): "Uvod u ekonometriju", "Veselin Masleša", Sarajevo
17. "Measuring What People Know-Human Capital Accounting for the Knowledge Economy", OECD (1996)
18. North Douglas (1999): "Understanding the Process of Economic Change", Occasional Paper 106, IEA, London
19. Pjanic Zoran: "Problem stanovništva u ekonomskoj teoriji", Nolit, Beograd, 1957
20. Rašević Mirjana: "Fertilitet i reproduktivno zdravlje stanovništva Republike Crne Gore", Unicef, 2001
21. Rowland D.: "Demographic Methods and Concepts", Oxford University Press, USA (2003)
22. Romer D.: »Advanced Macroeconomics«, McGrawHill, USA (2001)
23. Solow Robert (1970): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", Penguin
24. Vukotic Veselin (1985): "Statistička analiza produktivnosti rada", UN, Nikšić
25. Vukotic Veselin (2001): "Makroekonomski racuni i modeli", CID, Podgorica
26. Vukotic V., Bacovic M.: "Demografski metodi i koncepti", neobjavljeni radni materijal

Tijana Stankovic

## Starenje crnogorskog stanovništva

### Abstract

This paper provides analyze of recent demographic trends in Montenegro. Explaining human environment during the period between last two censuses (1991 and 2003), it explains how individual decisions in such surrounding had significant impact on aging of Montenegrin population. Such demographic profile of Montenegro is result of lower fertility and birth rates, increase of life expectancy at birth, deaths of young people caused by external shocks in 90-ties and young people emigrations. Older population and transitional crisis made Montenegrin pension security systems unsustainable and ready to be reformed in multipillar pension system.

*Key words: Population natural increase, total fertility rate, life expectancy at birth, migrations, demographic transition, population aging, demographic investments, PAYGO pension system, pension reform, multi-pillar system.*

### 1. Od stabilnog prema stacionarnom rastu stanovništva

Crna Gora, prema posljednjem popisu iz 2003<sup>27</sup>. godine, broji 620145 stanovnika. Pocetkom XX vijeka crnogorsko stanovništvo je karakterisala demografska mladost, dok je demografska starost karakteristika novih trendova s pocetka XXI vijeka. Prouzrokovan kako vitalnim događajima, tako i migracijama, rast stanovništva je u posljednjoj dekadi XX vijeka prešao iz stabilnog u stacionarni model. Period tranzicije iz planske u tržišnu ekonomiju i rascjep zemlje su pokrenuli ili ubrzali mnoge od ovih demografskih promjena.

Period izmedju posljednja dva popisa (1991. i 2003. godine), posebno posljednja dekada XX vijeka, je obilježen niskim životnim standardom, nedostupnošću osnovnih egzistencijalnih proizvoda i usluga, politickom krizom pracenom padom kvaliteta javnih usluga (sudovi, policija, zdravstvo), ratno okruženje, korupcija, rast narkomanije, itd. Ovakvo okruženje je uzrokovalo opšti pad ljudskog razvoja. Pocetak XXI vijeka je donio mir u regionu i stabilizaciju, što se odrazilo i na neke demografske pokazatelje.

---

<sup>27</sup> Izvor: Popis stanovništva, domacinstava i stanova u 2003. godini, Monstat. Stanovništvo je prikazano prema konceptu stalnog stanovništva u zemlji.

Broj stanovnika Crne Gore u 2003. godini je porastao 4,9% od popisa iz 1991. godine, ili u apsolutnim ciframa za 28.876 stanovnika<sup>28</sup>. Ako uzmemo u obzir stopu rasta stanovništva iz pedesetih i šezdesetih godina prošlog vijeka od oko 12%, nizak rast stanovništva od 1991. do 2003. godine je velikim dijelom posljedica političke i ekonomske nestabilnosti. Ratovi u regionu i kolaps privrede, među ostalim faktorima, doveo je do rasta siromaštva, nesigurnosti i nemogućnosti bilo kakvog dugoročnog planiranja. Tako se pad ukupne stope fertiliteta može smatrati rezultatom gore navedenih faktora. Pored toga, veliki broj mladih ljudi je napustio zemlju u tom periodu doprinoseći trendu pada broja stanovnika. S druge strane, Crna Gora je postala domovina velikom broju izbjeglica i raseljenih lica iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine i Kosova. Neki od njih se nikad nisu vratili u zemlju porijekla, već se stalno nastanili u Crnoj Gori i postali njeni stanovnici. Stoga, prirodne i menaničke demografske promjene, najvećim dijelom uzrokovane nestabilnom ekonomskom i političkom situacijom, su kreirale sadašnju demografsku sliku u Crnoj Gori.

## 2. Crnogorci stare

U prvoj polovini XX vijeka, stanovništvo Crne Gore je karakterisao savršeni tranzicioni reproduktivni model, dok je danas obilježen savremenim modelom, bolje poznatim kao »kolapsom« reproduktivnog ponašanja.

Očekivano trajanje života crnogorskih građana na rođenju se povećalo za 10 godina od 1950. godine, tj. dostiglo je 73,1 godinu (70,1 za muškarca i 76,1 za ženu).

Na drugoj strani imamo pad stope nataliteta<sup>29</sup> sa 33 živoredjenja na 1000 ljudi u XX vijeku na 13,5 na početku XXI (Grafik 1). Samo u posljednjoj dekadi XX vijeka, iako se radi o kratkom periodu za neke značajne demografske promjene, stopa nataliteta je pala sa 16,3 u 1991. na 13,5 u 2002. godini. U drugoj polovini prošlog vijeka broj djece po majci se smanjio sa 3,6 na 1,8 (stopa ukupnog fertiliteta), umanjujući mogućnost za podmladjivanje crnogorske nacije. Pad stopa nataliteta i fertiliteta su najvećim dijelom posljedica niskog životnog standarda. Međutim, status žene u crnogorskom društvu se mijenja i ona postaje njegov aktivan član, visoko obrazovan i zaposlen na poslovima sa visokim nivoom odgovornosti, što je u

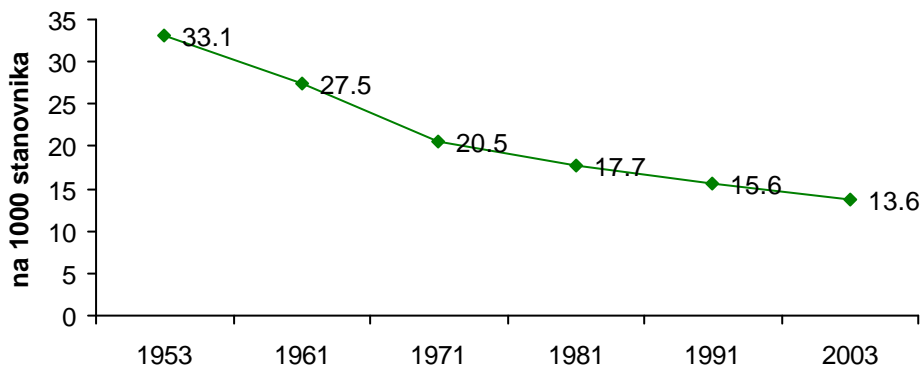
---

<sup>28</sup> Procjena stanovništva između dva posljednja popisa je zasnovana na stopi prosječnog godišnjeg rasta stanovništva između dva sukcesivna popisa, koja je u Crnoj Gori na nivou od 0,4% između 1991. i 2003. godine.

<sup>29</sup> Stopa nataliteta predstavlja broj živorodjenih na 1000 stanovnika u posmatranoj godini.

smislu humanog razvoja korak unaprijed. Jedan od rezultata pomenutih trendova je niži broj poradjaja žena ispod 20 godina (na 100 žena ispod 20 godina starosti 1,5 poradjaja u 1999., a 0,9 u 2002. godini)<sup>30</sup>.

### Stopa nataliteta u Crnoj Gori (1953-2003.)



Izvor: Monstat (Statistički godišnjak 1992, Statistički godišnjak 2003, i Statistički mjesecnjak Br. 5 2004), Kalkulacija: autor

Demografski podaci za Crnu Goru predstavljaju s druge strane progres u preživljenju tokom XX vijeka. Taj napredak oznacava bolji kvalitet zdravstvenih usluga i zdravstvene njege. Taj pozitivni trend je prekinut ratom u regionu, ekonomskim sankcijama i NATO bombardovanjem u posljednjoj dekadi XX vijeka. Loš kvalitet okruženja za razvoj pojedinca uzrokovao je rast opšte stope mortaliteta<sup>31</sup>, koja je bilježila pad do 90-tih. Od 1991. godine, broj umrlih je porastao sa 6,7 na 9,3 na 1000 stanovnika u 2003. godini (Grafik 2). Prosječna starost umrlih se konstantno povećavala od 50-tih do 90-tih. Tokom 90-tih ostala je na istom nivou i pored visocijeg očekivanog trajanja života na rođenju, što znaci da su umirali i mladi ljudi<sup>32</sup>.

Smrti su uglavnom uzrokovane eksternim šokovima, nasilnom smrću i povećanjem troškova i nedostupnosti zdravstvenih usluga. To je bilo vrijeme kada je lijekove teško bilo naci, čak iako je ljudski život u pitanju, kada je kriminal bio u porastu i ubistva na ulici postala dio svakodnevnog života, ili kada su se "jaka" kola mogla

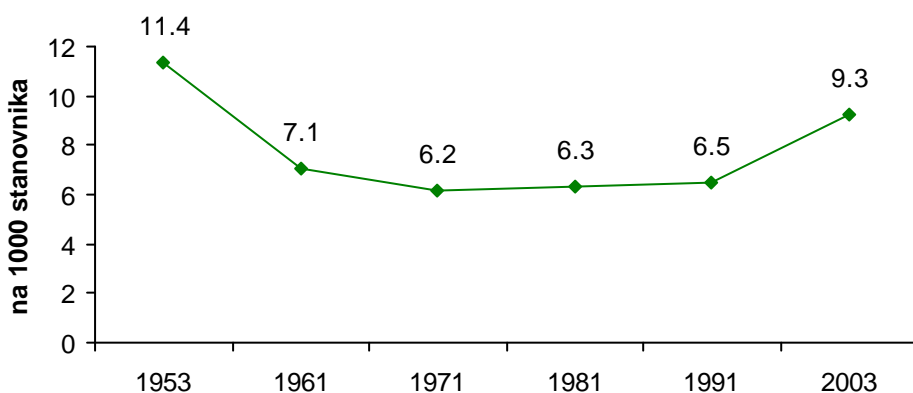
<sup>30</sup> Izvor: Statistički godišnjak 2003, Popis stanovništva, domaćinstava i stanova u 2003. godini, Monstat i starosno-polna struktura stanovništva iz Modela za reformu penzijskog sistema Crne Gore (Radna grupa za reformu penzijskog sistema Crne Gore)

<sup>31</sup> Stopa mortaliteta predstavlja broj umrlih na 1000 stanovnika u posmatranoj godini.

<sup>32</sup> Izvor: Savezni statistički godišnjak, Demografski izvještaj za 2000. godinu

lako uvesti i postala dostupna mladim ljudima – neiskusnim vozacima – koji su cesto ginuli u neregulisanom saobračaju. Takvo okruženje, puno opasnosti i nesigurnosti, sa promijenjenim sistemom vrijednosti i dubokom ekonomskom krizom, ucinili su pojedinca psihicki nestabilnim ili rastrojenim, nezadaovoljnim sa sopstvenim životom, fizicki cesto nezdravim, pracenim psihickim poremećajima<sup>33</sup> i rastom stope samoubistava. Pocetak novog vijeka je donio poboljšanja u smislu smanjenja pomenutih stopa.

### Stopa mortaliteta u Crnoj Gori (1953-2003.)



Izvor: Monstat (Statisticki godišnjak 1992, Statisticki godišnjak 2003, i Statisticki mjesecnjak Br. 5 2004), Kalkulacija: autor

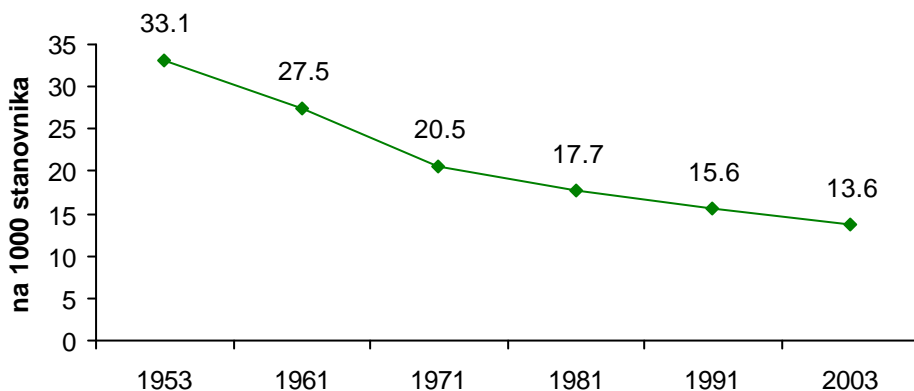
Dvaput niža stopa smrtnosti odojčadi krajem 90-tih u odnosu na 70-te, je jedan od glavnih indikatora poboljšanja uslova života pojedinca. Kriza 90-tih je ucinila ovu stopu zabrinjavajućom: sa 11 na 1000 živorođenih u 1991. godini, dostigla je nivo od 14 u 2001. Slican trend je registrovan za smrtnost djece ispod 5 godina<sup>34</sup>, tj. sa 11 u 1991., cesto dostižuci nivo od 15 tokom 90-tih i 16 u 2001. godini. Pomenute stope u 2002. godini su se vratile na nivo iz 1991. godine. Smrtnost majki tokom trudnoce, porodjaja i babinja je znacajno smanjena.

Kao rezultat dinamike vitalnih događaja, prirodni priraštaj stanovništva u Crnoj Gori je bio 4,3 na 1000 stanovnika, što predstavlja znacajan pad u odnosu na 22 iz 1950. godine (Grafik 3).

<sup>33</sup> Izvor Statisticki godišnjak 1992 i Statisticki godišnjak 2003, Monstat

<sup>34</sup> **Specificne stope mortaliteta** predstavljaju broj umrlih po petogodišnjim starosnim grupama i polu na 1000 stanovnika respektivne strukture.

### Stopa prirodnog prirastaja u Crnoj Gori (1953-2003.)



Izvor: Monstat (Statisticki godišnjak 1992, Statisticki godišnjak 2003, i Statisticki mjesecnjak Br. 5 2004), Kalkulacija: autor

Gornji grafik prikazuje proces demografske tranzicije u Crnoj Gori. Demografski model Crne Gore sve je bliži demografskim modelima razvijenih zemalja, koje ulaze u post-tranzicionu demografsku fazu (nulta ili negativna stopa prirodnog priraštaja).

Cjelokupni demografski profil Crne Gore, pored prirodnih promjena, je formiran i migracionim procesima. Devedesete godine prošlog vijeka, kao što je već napomenuto, su obilježene ratovima u okruženju i NATO bombardovanjem u SRJ. Ti događaji su učinili Crnu Goru zemljom utocišta za mnoge izbjeglice i interno raseljena lica. Poseban kvalitet crnogorskog mentaliteta: otvorenost, gostoljubivost i prihvatanje ljudi sa drugih prostora je imalo jak uticaj da se veliki broj izbjeglica stalno naseli u Crnu Goru<sup>35</sup>. Oko 55.000 izbjeglih i interno raseljenih osoba je živjelo u Crnoj Gori u 1999. godini. Neki od njih su se vratili svojoj domovini ili migrirali u inostranstvo, tako da trenutno u Crnoj Gori živi njih 31.000.

S druge strane, pomjeranja crnogorskog stanovništva u istom periodu karakterišu i emigracije u inostranstvo. Prema popisu iz 2003. godine, skoro 55.000 crnogorskih građana živi ili radi van Crne Gore, a to je za 130% više u odnosu na isti podatak iz 1991. godine. Nesigurnost i potreba za osnovnim egzistencijalnim proizvodima u svakodnevnom životu pojedinca tokom devedesetih, učinili su da mladi ljudi napuštaju Crnu Goru, u potrazi za boljim životom u zapadnim zemljama. Vecina njih se, do sada, nije vratila u Crnu Goru.

<sup>35</sup> Starling Lawrence, Montenegro, New York, 1997.

Vitalne promjene i migracije tokom druge polovine XX vijeka, posebno u posljednjoj dekadi, rezultirale su starenjem crnogorske nacije. Konacni rezultat:

- pada stope nataliteta,
- pada stope ukupnog fertiliteta,
- povecanja ocekivanog trajanja života na rodjenju,
- povecanog broja umrlih medju mladjim generacijama krajem XX vijeka i
- migarcija mladih ljudi u inostranstvo

jeste pad stope zavisnosti<sup>36</sup> na 48,8% u 2003. godini i rast učešća starijeg stanovništva (65 i više godina starosti) u ukupnom sa 8% u 1991. godini na 12% u 2003. godini<sup>37</sup>.

### **3. Uticaj starenja stanovništva na penzijski sistem Crne Gore**

Kada se jedna zemlja suocava sa starenjem svog stanovništva, a roditelji se teže odlucuju da imaju više od jednog ili dva djeteta nije samo demografski problem. Starosna struktura stanovništva ima uticaja na ukupnu strukturu jedne ekonomije i njene procese. To je najčešće osnova za dugorocne projekcije ekonomskih politika, mada ce ovdje biti iskorišten za neku vrtu zaključka nakon pomenutih demografskih kretanja u Crnoj Gori.

Mnoge razvijene zemlje se suocavaju sa problemom starenja stanovništva i u tome pronalaze dovoljan zazlog za pokretanje mnogih ekonomskih pitanja, posebno onih u oblasti reforme penzijskog osiguranja. Zemlje u tranziciji se suocavaju sa dodatnim problemima prilagodjavanja tržišnom funkcionisanju privrede: visoko učešće sive ekonomije, smanjenje zaposlenosti, izbjegavanje placanja doprinosa, posljedice darežljivog državnog penzijskog sistema, itd. Osim toga, zemlje u tranziciji pronalaze u sistemima privatnog penzijskog osiguranja izvore rasta i razvoja ekonomije kroz razvoj finansijskih institucija, tržišta kapitala i mijenjanju odnosa pojedinca prema svojim prihodima. Dakle, identifikovani uzroci neodrživosti penzijskog sistema Crne Gore se osim starenja stanovništva pronalaze i u privrednim šokovima karakteristiknim za proces tranzicije.

---

<sup>36</sup> Stopa zavisnosti predstavlja odnos zbira stanovništva mladjeg od 14 i starijeg od 65 godina starosti prema stanovništvu od 15 do 64 godine starosti.

<sup>37</sup> Kalkulacija je uradjena na osnovu starosno polne strukture stanovništva iz Modela za penzijsku reformu Crne Gore (Radna grupa za penzijsku reformu Crne Gore)



PAYGO sistem<sup>38</sup>, zasnovan na definisanim penzijama, obezbjedjuje prihode zaposlenima kad nisu u mogucnosti da zaradjuju od rada kroz finansijski mehanizam redistribucije sredstava (doprinosa) zaposlenih prema penzionerima. Problem starenja stanovništva, projektovan da ce se nastaviti i u buducnosti stvara problem finansiranja povecanog broja starijih s jedne, i obezbjedjnu produktivnosti od strane smanjenog broja generacija zaposlenih, s druge strane. Dodajuci tome ucešce sive ekonomije od oko 30%<sup>39</sup> finansijska kriza crnogorskog penzijskog sistema postaje još dublja. Rezultat tih procesa, su penzijski troškovi koji su u Crnoj Gori dostigli nivo od 13% BDP-a u 2003. godini.

Crna Gora je zapocela penzijsku reformu u pravcu višestubnog penzijskog sistema. Reformisani prvi stub<sup>40</sup> (državno penzijsko osiguranje) obuhvata osnovne promjene: povecanje starosne granice za odlazak u penziju, povecanje broja godine koji ulaze u novu penzijsku formulu zasnovanu na sistemu licnih bodova, SWISS metod uskladjivanja penzija<sup>41</sup>, itd. Trenutno je u pripremi Zakon o dobrovoljnom penzijskom osiguranju (III stub) koji bi trebao da zapocne primjenu tokom 2005. godine. Drugi stub, obavezno kapitalizovano penzijsko osiguranje zasnovano na licnim penzijskim racunima, je samo u procesu razmatranja dok se ne postigne makroekonomska ravnoteža i stvore institucionalni preduslovi za njegovu primjenu. Ukratko, osnovna težnja reforme kojom bi se postigao održiv penzijski sistem u projektovanoj demografskoj slici Crne Gore, jeste prenos odgovornosti za prihode u starosti sa države na pojedinca.

Kao što se da zakljuciti, makroekonomska i politicka situacija jedne zemlje u velikoj mjeri opredjeljuje njene demografske trendove, cijje osnovne posljedice postaju vidljive u dugom roku. S druge strane, demografski trendovi ce usmjeriti razvoj ekonomske politike iste zemlje u odredenom pravcu. Stoga, demografske investicije su neophodne, kao i makroekonomske reforme koje se oslanjaju na aktuelnu demografsku sliku i njene projekcije. Mnoge razvijene zemlje prolaze kroz proces smanjenja ukupnog stanovništva i starenja nacije. Crna Gora, nalazeci se u pocetnoj fazi demografske tranzicije, ima mogucnost da “uci” iz iskustava tih zemalja i pristupi odgovarajucim politikama na vrijeme.

---

<sup>38</sup> Pay-as-you-go ili još poznat kao sistem medjugeneracijske solidarnosti

<sup>39</sup> Izvor: ISSP

<sup>40</sup> Primjena novog Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju je zapoceta 01. januara 2004. godine.

<sup>41</sup> SWISS metod uskladjivanja penzija podrazumijeva stopu rasta penzija koja je jednaka zbiru polovine stope rasta indeksa troškova života i polovine rasta zarada.

**Literatura:**

1. Alica Wertheimer-Baletic (1982), *Demografija – stanovništvo i ekonomski razvitak*, Informator, Zagreb
2. Michal Rutkovski (2002) “*Worldwide and Europe-wide Pension Modernization Challenges: How to Respond in Transition Economies*”, prezentacija Svjetska banka
3. Monstat, *Statisticki godišnjaci za 1992 i 2003*, Podgorica
4. Monstat, Statisticki mjesečni izvještaj br.5, 2004
5. Radni materijal ekspertske grupe za model penzijskog sistema u Crnoj Gori (2003), Podgorica
6. Robert Holzman and Turman Packard, The World Bank, Jose Cuesta, Oxford University (1999), *Extending Coverage in Multi-Pillar Pension Systems: Constraints and Hypotheses, Preliminary Evidence and Future Research Agenda, New Ideas about Old-Age Security Conference*, World Bank
7. Robert Holzmann, Indermit Gill, Gregorio Impavido, Alberto R. Musalem, Michal Rutkowski, Anita Schwarz, World Bank Staff (2002) *Understanding the World Bank’s Approach to Pension Reform: Rationale, Issues, and Open Questions*, Full edited and revised draft, World Bank
8. Savezni statisticki godišnjak (2000), Demografski izvještaj, Beograd
9. Tijana Stankovic (2004), *Magistarski rad: Kapitalizacija penzijskih sistema*, Postdiplomske studije »Preduzetnicka ekonomija«, Podgorica
10. USAID (1999): *Guidebook To Pension Reform*
11. Veselin Vukotic (2001): *Makroekonomski racuni i modeli*, CID, Podgorica
12. Veselin Vukotic i Maja Bacovic (1999) *Demografija-materijal za laboratoriju*, radna verzija

**Dragan Lajovic**

## **Intelektualni kapital (virtuelna aktiva) u funkciji povecanja kapitala kompanije**

### **Abstract**

Intellectual capital in a recent time became an interesting object for theorists and other that are under its influence. In that sense, relation between area and transfer flow and conversion became a part of business that need permanent refinement and superposing. Considering the fact that this aspect of capital is accountably non-appreciable it's ordinary that human capital needs to be qualified in a moment of company capital relinquishing to the market rules. In that moment its imaginativeness is available to those stakeholders who believed that this kind of capital not exist at all.

*Key words: intellectual capital; knowledge; innovations; organization; virtual assets*

### **1. Uvod**

Gotovo da više ne postoji dilema da dok su industrijske revolucije koje su za nama imale u osnovi finansijski kapital i manuelni rad dotle ce predstojeci period u ovom vijeku biti fundiran na intelektualnom kapitalu. Vrijeme neumitno istice industijskom poimanju svijeta biznisa i ulazi se u novo doba "ekonomije znanja". Svijet koji nas okružuje u vecoj mjeri egzistira od usluga u najširem smislu te rijeci. Savremni pogledi na biznis karakterišu se znacajnim nivoom neizvjesnosti i rizika, permanentnim i radikalnim promjenama, pa se i na tom fonu mijenjaju i pretpostavke i paradigme. Svijet biznisa postaje drugaciji zahvaljujuci paradigmi znanja koja sa sobom nosi relevantne attribute koji vode efikasnosti i efektivnosti.

### **2. Intelektualni kapital – pojmovno određenje**

Znanje predstavlja sposobnost da ljudi koriste informacije za rješavanje manje ili više složenih problema, da se prilagodavaju promjenama. Moguce ga je klasifikovati u dvije kategorije: (1) Implicitno znanje – neizreceno znanje koje je intuitivno,

prakticno i iskustveno i koje se ne može prenositi bez zadržske; (2) Eksplicitno znanje – znanje koje se može ponoviti ili mu je moguće dati neki formalni oblik čime se stiču pretpostavke za njegovu razumljivost i transferibilnost. Znanje se prenosi interakcijom između ova dva oblika znanja. Potrebno je ukazati na kompleksnost i interdisciplinarni pristup terminu "znanje". Ono se izražava kroz pet zavisnih elemenata: (1) Eksplicitno znanje; (2) Vještine; (3) Iskustvo; (4) Vrijednosti i (5) Mreža.

Posljednjih nekoliko godina intelektualni kapital u teoriji i empiriji zauzima sve značajnije mjesto kao osnovni resurs koji kompanijama treba da obezbijedi konkurentsku prednost. Različiti autori različito definišu ovaj fenomen postavljajući sebi pitanja: Šta je to što se podrazumijeva pod intelektualnim kapitalom ili nematerijalnom imovinom? Kako je moguće tretirati? Da li je moguće mjeriti nešto što se ne može poboljšati?

Opšta definicija intelektualnog kapitala tretira ovaj fenomen kao odnos tržišne i knjigovodstvene vrijednosti. U literaturi se ovaj pojam koristi kao sinonim za neopipljivu imovinu koja značajno utiče na uspjeh poslovanja, iako nije izražena u bilansima preduzeća (goodwill je samo dio onoga što može imati tretman intelektualnog kapitala).

Analitičke definicije intelektualnog kapitala je moguće sumirati u sledećoj definiciji: "Sve što organizacija vrednuje a što je ugrađeno u ljude ili proistice iz procesa, sistema ili organizacione kulture - individualna znanja i vještine, norme i vrijednosti, baze podataka, metodologije, know-how, softver, brendovi, licence i dr., naziva se intelektualni kapital." Razlika između intelektualnog i onoga što se tradicionalno smatra sredstvom za stvaranje vrijednosti u organizaciji, dakle tamo gdje su fizički opipljiva sredstva, jeste da ih kod intelektualnog kapitala organizacija ne posjeduje, što znači da benefiti iz znanja i intelektualnog kapitala nijesu pod direktnom kontrolom organizacije.

Intelektualni kapital je moguće posmatrati sa tri aspekta:

- Ljudski kapital ili individualna kompetencija- sposobnosti koje uključuju iskustvo, vještine zaposlenih, učenje organizacije i sposobnosti menadžera;
- Strukturni ili interni kapital- gdje spadaju procesi, kultura, infrastruktura, patentni, prava, marke, baze podataka i dr.
- Tržišno zasnovan ili eksterni kapital- koji podrazumijeva profitabilnost i lojalnost potrošača, imidž organizacije, licence, franšize, linkove sa klijentima (kupci i dobavljači).

"Internacionalni komitet za racunovodstvene standarde definiše intelektualni kapital kao nemonetarni resurs bez fizicke supstance, koji je potreban za stvaranje proizvoda i usluga ili iznajmljivanje drugima ili pak za administrativne svrhe". Intelektualni kapital je nevidljiv, ukljucuje preuzete aspekte znanja i stoga nije predmet klasicne ekonomske analize.

Intelektualni kapital je u stvari intelektualni materijal (znanje, informacije, intelektualna svojina, iskustvo) koji može da se stavi u svrhu stvaranja nove vrijednosti i trajnog bogatstva. Njega je teško identifikovati, izmjeriti, a još teže efikasno upotrijebiti.

### **3. Menadžment intelektualnim kapitalom**

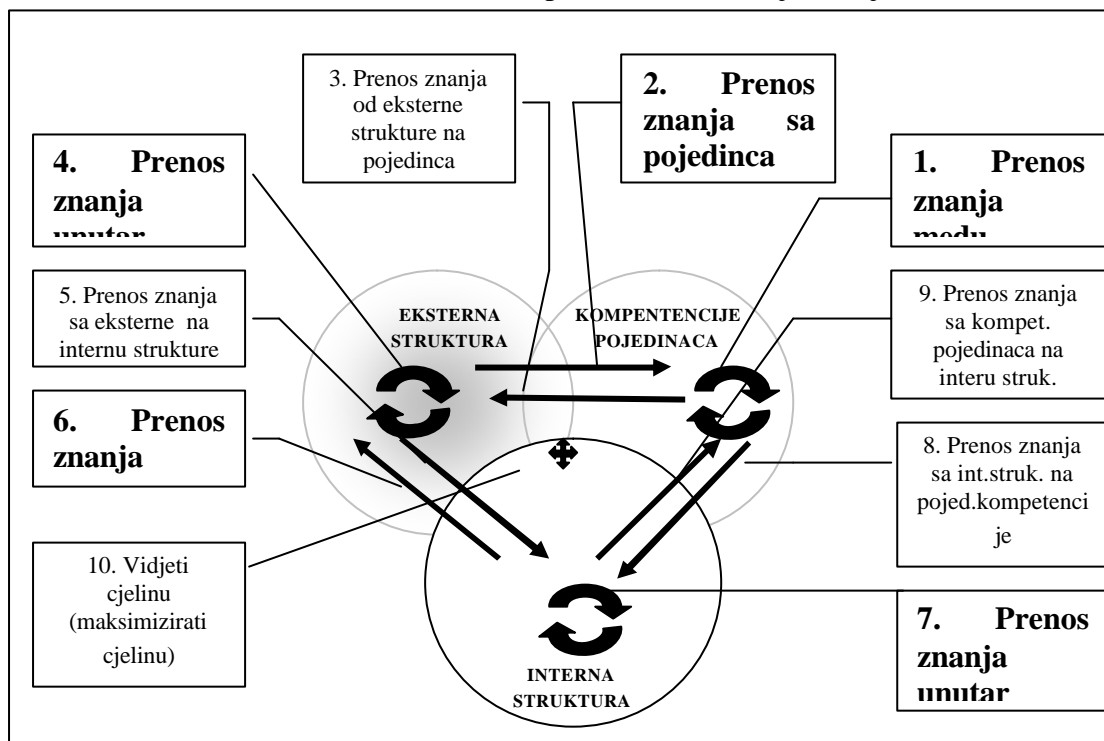
Menadžment znanjem i intelektualnim kapitalom treba tretirati kao aktivnost koja ima dva aspekta:

- Bavljenje znanjem koje je integralna komponenta poslovnih aktivnosti, a odražava se u strategiji, politici i praksi poslovnih aktivnosti na svim nivoima organizacije;
- Uspostavljanje direktne veze između intelektualnih potencijala kompanije i profita kao poslovnog rezultata.

Menadžment znanjem obuhvata identifikaciju intelektualnih potencijala organizacije, generisanje novih znanja, podsticanje konkurencije iznutra, dostupnost informacija kao i stvaranje optimalnog nacina rada i tehnologije koja sa prethodnim daje sinergetski efekat.

Naredna slika pokazuje odnos između oblasti i tokove prenosa i konverzije znanja.

Slika br. 1: Odnos između oblasti i tokova prenosa i konverzije znanja<sup>42</sup>

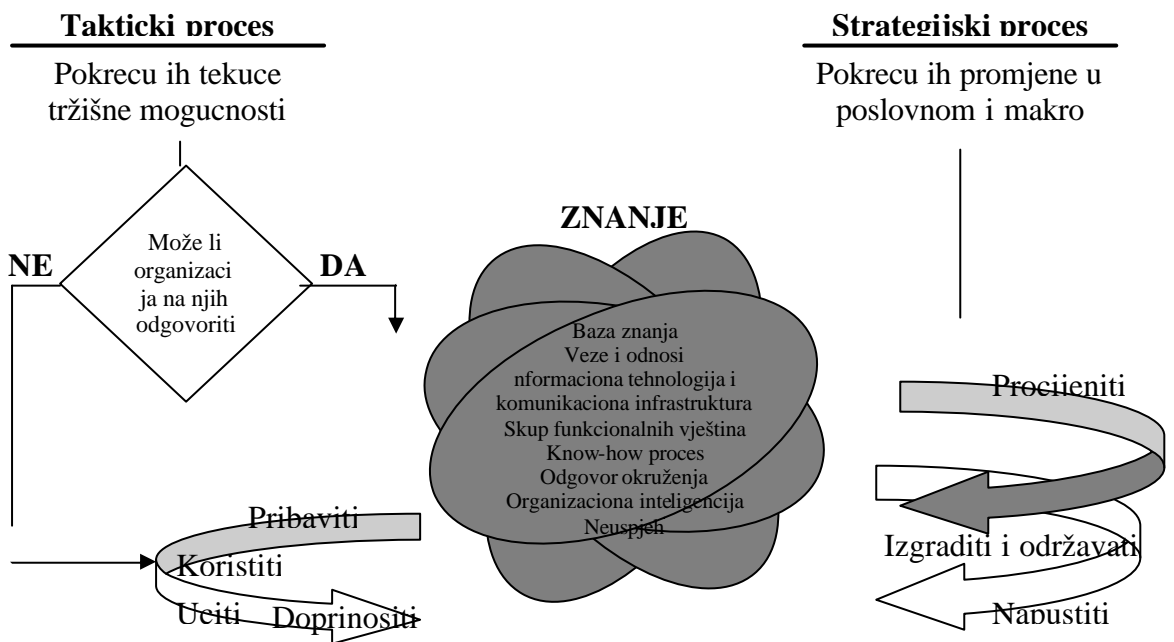


U periodu koji je za nama vrijednost se stvarala na osnovu fizickih dobara od dobavljača preko organizacije prema kupcima. Danas se to čini ne korišćenjem resursa već inteligencijom i stručnošću zaposlenih koji učestvuju u proizvodnji i poboljšanjem odnosa prema kupcima. Upravljanje znanjem kao disciplina i poslovna praksa se toliko brzo razvija i poprima novitete u velikim količinama da ih je prosto nemoguće planirati. U ovome prednost imaju informacione i komunikacione tehnologije koje predstavljaju znanje kao najvažniji potencijal. Za ovo ne postoje vremenska i prostorna ograničenja ali se očekuje potraga za novim metodama i tehnikama organizacije znanja, boljim korišćenjem empirije kako dobrih tako i onih koje nijesu pozitivnog karaktera. Javljaju se novi poslovi i nove pozicije u horizontalnoj koordinaciji i vertikalnoj subordinaciji organizacije, poput menadžera znanjem. Osnovni model upravljanja znanjem podrazumijeva dva toka u organizaciji:

<sup>42</sup> Adižes Institut: 'Upravljanje intelektualnim kapitalom', 2004.

- Takticki proces – dnevno korišćenje znanja kako bi se reagovalo na tržišne impulse;
- Strategijski proces – sinhronizacija intelektualnog kapitala sa stratejskim procesima.

Slika br. 2. Osnovni modeli procesa upravljanja tokovima znanja<sup>43</sup>



Ako se analizira organizacija kroz prizmu upravljanja intelektualnim kapitalom da se uociti nov način poslovanja koji zahtijeva novu formu upravljanja i novu vrstu kontakata sa pojedincima u sistemskoj organizaciji koja određuje uspjeh. To je sasvim novi stil rukovođenja koji podrazumijeva partnerstvo sa nižim nivoima menadžmenta i zaposlenima. Za razliku od klasične imovine, znanje se uvećava kad se dijeli i to je od presudnog značaja za ekonomiju znanja i upravljanje u novim uslovima koji su bitno drugačiji od tehnologije upravljanja iz prethodnog perioda. Menadžment znanja ima za cilj da se poveća efikasnost i efektivnost jedne

<sup>43</sup> Isto

organizacije omogućivši zaposlenima na svim nivoima da korišćenjem svog znanja, iskustva i svojih vještina dodu do pravih informacija koje će omogućiti postizanje profita.

#### 4. Organizacija znanja

Znanje raste kada se dijeli sa drugima i kada se koristi. Kada je neopipljiva aktiva van upotrebe ona se i u kvalitativnom i kvantitativnom smislu pogoršava. Ove razlike između kapitala i znanja su toliko velike da će, kako neki ekonomisti smatraju, promijeniti globalnu ekonomiju. Kada kompanije imaju više neopipljive aktive od opipljive onda će neopipljiva aktiva biti presudan faktor za ekonomiju. Ne zaboravimo da se neopipljiva aktiva sastoji od sposobnosti, odnosa i informacija. U narednoj tabeli su navedene razlike kroz prizmu industrijske perspektive i sa aspekta ekonomije znanja.

Tabela br. 1: Industrijska perspektiva versus ekonomija znanja <sup>44</sup>

ASPEKTI	...sa stanovišta svakog društva...	...sa stanovišta društva znanja...
Zaposleni su...	...retirani kao generator troškova ili kao resurs.	...kao imovina, generator prihoda.
Uticaj menadžera zavisio od...	...nivoa u organizacionoj hijerarhiji.	...nivoa njegovog znanja.
Sukob moci...	...bio je odnos "manuelnog radnika" nasuprot kapitalisti.	...postaje odnos "radnika znanja" nasuprot menadžera.
Glavni zadatak menadžera...	...bio je supervizija i subordinacija.	...postaje podrška i kolegijalnost.
Informacije su...	...bile instrument kontrole.	...postale alat komunikacije kao i imovina.
Proizvodnja je...	...bila djelatnost "manuelnog radnika" pri kojoj se fizički resurs procesira u proizvod ("tangible products").	...postala konverzija znanja kojim je "radnik znanja" kreirao usluge ("intangible products")
Komunikacija...	...je kontrolisano proticala kroz organizaciju.	...protice slobodno kroz kolegijalne mreže.
Osnovni oblik dobiti...	...je bio opipljiv ("tangible" novac).	...postaje nevidljiv ("intangible", učenje, nove ideje, novi korisnici).
Proizvodni tokovi...	...su bili sekvencijalni,	...postaju haotični,

<sup>44</sup> Kukrika M. Inic B.: 'Kako biti konkurentan na globalnom tržištu', 2003, str. 156



	izvršavani mehanicki...	zasnovani na idejama.
<b>Odnos sa korisnicima...</b>	...bio je jednosmjernan, prema tržištu.	...postaje interaktivan pomocu mreže.
<b>Znanje...</b>	...je bilo alat ili jedan od resursa.	...postaje fokus biznisa.
<b>Smisao ucenja...</b>	...je bila primjena ili novi alat.	...postaje kreacija nove imovine.
<b>Tržišna vrijednost firme...</b>	...bila je određena vidljivom imovinom ("tangible assets").	...postaje određena nevidljivom imovinom ("intangible assets").
<b>Usko grlo u proizvodnji...</b>	...su bili novac i vještina.	...postaje VRIJEME i ZNANJE!

Sagledavajući rezultate iz prethodne tabele mogu se prepoznati konsekvence za menadžere čiji se biznis nalazi u sektoru usluga. Ono što je svojstveno ljudima je da imaju gotovo neograničenu moc kada je u pitanju kreiranje znanja. U tim uslovima umjesto troška rada postoji kapital znanja koji se najefikasnije i najefektnije manifestuje kroz odnos sa klijentima. Organizacijom znanja je sve teže upravljati jer se događaji nižu u bitno promijenjenim okolnostima. Sama pozicija moci se znatno promijenila i to je čini još komplikovanijom za implementaciju. Znanja zaposlenih postaju veoma relevantna za poslovanje kompanije i ono je čak bitnije od funkcionalnog autoriteta njihovih menadžera. U stvari, menadžeri postaju svjesni svoje pozicije koja se mjeri samo količinom i kvalitetom unutrašnjeg kapitala i sposobnostima da koordiniraju aktivnosti na upravljanju tokovima znanja. Sama organizacija sprječava i dekuražira skrivanje znanja i informacija i stvara klimu u kojoj će svaka informacija biti podijeljena a oni koji u učestvuju u tome dodatno stimulisani i nagrađeni. Stvaranje takve atmosfere doprinosi smanjenju razlika između radno angažovanih i stvara konkurentne prednosti za napredovanje u karijeri. U odnosu na klasičnu menadžment teoriju po kojoj je menadžer uvijek bio u pravu, sada se stvara atmosfera da zaposleni kroz intelektualni kapital znaju više od svojih šefova, imaju bolji osjećaj za tržište, bliži su klijentima i znaju da više cijene svoju procjenu nego procjenu sebi hijerarhijski nadređenog.

Različiti naučnici raznovrsno tretiraju organizacije upravljanja znanjem. Drucker zaposlene doživljava kao radnike znanja koji su dobro informisani kroz raznolike kontakte sa klijentima (kupci, dobavljači i dr.). Nova organizacija koja je "samoorganizujuća" (Jantsch) samoučeca (Wheatley) podrazumijeva učešće menadžera kojima je ovakva organizacija prihvatljiva. Takvi menadžeri treba da se snalaze u novim vremenima haosa (Peters) upravljajući po ivici, komunicirajući sa timovima, pristupajući permanentnom reinženjeringu i implementirajući totalni

kvalitet. To znaci prihvatanje pravila koja podrazumijavaju upravljanje virtuelnom aktivom. Od njih se ocekuje da obezbijede sinergiju kroz kapacitete novih informacionih tehnologija u procesuiranju podataka, informacija i sposobnosti koje posjeduju zaposleni. Na ovom mjestu dajemo definiciju Petera Sengea koji kaže da je "Stvarna konkurentna prednost za organizacije njihova sposobnost da uce brže od konkurencije, da sakupljaju i dijele znanje i stalno ga uvecavaju. "On zadržava pažnju svoje definicije na adaptibilnom ucenju kao prvom nivou prema koncentraciji ka generativnom ucenju, tj. inovaciji. Ovo ucenje zahtijeva sistemsko razmišljanje, zajednicku viziju, licnu vještinu, timsko ucenje i kreativnu tenziju. S druge strane, adaptivno ucenje se fokusira na rješavanje problema bez analiziranja prilagodnosti trenutnog znanja. Da bi se održale, organizacije moraju funkcionisati kao eksperimentalne ili samooblikujuće institucije koje posluju u skladu sa permanentnim promjenama u strukturi, procesima i ciljevima. U takvim uslovima mijenja se i uloga lidera od koga se ocekuje kontinuirana odgovornost za ucenje. On umjesto naredbodavne i kontrolne funkcije ima funkciju koordinatora pod cijom se dirigentskom palicom informacije efikasno množe uvecavajući intelektualni kapital kompanije.

## **5. Elementi i mjerenje intelektualne imovine**

Ako suptilnije analiziramo intelektualni kapital onda je on izvor ideja i informacija, ali je beskoristan bez sistema i kanala koji bi ga ucinili produktivnim. Strukturalni kapital je onaj dio kapitala koji ljudski kapital pretvara u konkretnu vrijednost. Ugledni ekonomski casopis "Fortune" je objavio clanak u kome se plasira ideja da strukturalni kapital ne ide kuci preko noci. On može da poveca vrijednost ljudskog kapitala upravljajući resursima korporacije kako bi podržao nove ideje. U narednoj tabeli su dati elementi intelektualnog kapitala.

Tabela br. 2: Elementi intelektualne imovine<sup>45</sup>

Eksterna struktura	Interna struktura	Sposobnost
MARKE	INTELEKTUALNA SVOJINA	SPOSOBNOST LJUDI
*Proizvodne marke	*Patenti	*Profesionalno iskustvo
*Uslužne marke	*Zašticena prava	*Nivoi obrazovanja i vještina
*Korporativne marke	*Tržišne marke	*Metodi obuke
POTROŠACI	*Tržišne tajne i know-how	*Obrazovanje menadžmenta
*Pojedinačni potrošači	INFRASTRUKTURA	SPOSOBNOSTI UCENJA
*Kanali prodaje	*Procesi	*Razmjena znanja
*Kanali distribucije	*IT sistemi i baze podataka	*Grupa za uvježbavanje
UGOVORI	*Komunikacioni sistemi	*Sposobnost rješavanja problema
*Ugovori o franšizingu	*Modeli operacije	*Sposobnost menadžmenta
*Ugovori o licenci	*Finansijske strukture	*Preduzetništvo
*Ostali ugovori	KULTURA	*Liderstvo
	*Menadžment filozofije	*Podaci o rastu
	*Priznanja i nagrade	
	* Menadžmet strukture	

Da li je moguće mjeriti intelektualni kapital? Da li uopšte knjigovodstvene evidencije imaju smisla? Intelektualni kapital ima zadatak da pojasni razlike između knjigovodstvene i tržišne vrijednosti kompanije. On nije zamjena za postojeći sistem finansijskog mjerenja već njegova kvalitativna dopuna postojećim informacijama. Time se vrijednost kompanije drugacije procjenjuje dobijajući jednu, samo naizgled, nesamjerljivu dimenziju. Ipak je najveći problem to što je intelektualni kapital teško izmjeriti. Kada vrijednost intelektualne imovine višestruko prevazilazi knjigovodstvenu vrijednost onda kompanija više vrijedi nego se može iz njenih bilansnih podataka sagledati. Ako je tržišna vrijednost neke kompanije 2-3 puta veća od knjigovodstvene vrijednosti onda treba obratiti pažnju na njen intelektualni kapital. Danas se u svijetu koristi 12 metoda mjerenja intelektualnog kapitala: (1) Relativna vrijedost; (2) Metodologija izbalansiranog ocjenjivanja; (3) Modeli konkurentnosti; (4) Podsistemske izvodenje; (5) Krizna razdoblja; (6) Poslovna vrijednost; (7) Poslovni proces inspekcije; (8) Banka znanja; (9) Procjena "brend equity"; (10) Kalkulisana nematerijalna dobit; (11) Mikroposudivanje i (12) Obojeni izvještaji. Kombinacijom pobrojanih metoda, možemo indentifikovati mjere kojima se kvantifikuje uticaj intelektualnog kapitala:

<sup>45</sup> 'Poslovna politika', 2004, br. 7-8, str. 57

Tabela br. 3: Metode mjerenja intelektualnog kapitala

<b>Aspekti intelektualnog kapitala</b>		
Interni: Organizacioni (Strukturni) kapital	Intelektualno vlasništvo	1. Patenti 2. Autorska prava 3. Zaštitni znaci
	Infrastrukturni resursi	4. Filozofija menadžmenta 5. Korporativna kultura 6. Poslovni procesi 7. Informacioni sistemi 8. Komunikacioni sistemi 9. Finansijski odnosi
Eksterni: Kapital kupca (Relacioni kapital)	a) Brand b) Kupci c) Lojalnost kupca d) Ime kompanije e) Kanali distribucije f) Poslovna saradnja g) Sporazumi o licencama h) Kvalitetni ugovori i) Sporazumi o franšizi	
Sposobnosti zaposlenih: Ljudski kapital	j) Know-how k) Edukacija l) Izražajne sposobnosti m) Znanje vezano za rad n) Sposobnost vezana za rad o) Duh preduzetništva, inovacije, kreativnost, proaktivne i reaktivne sposobnosti, sposobnost promjene	

Ovako prezentirani indikatori pružaju potpunu sliku procijenjene vrijednosti intelektualnog kapitala.

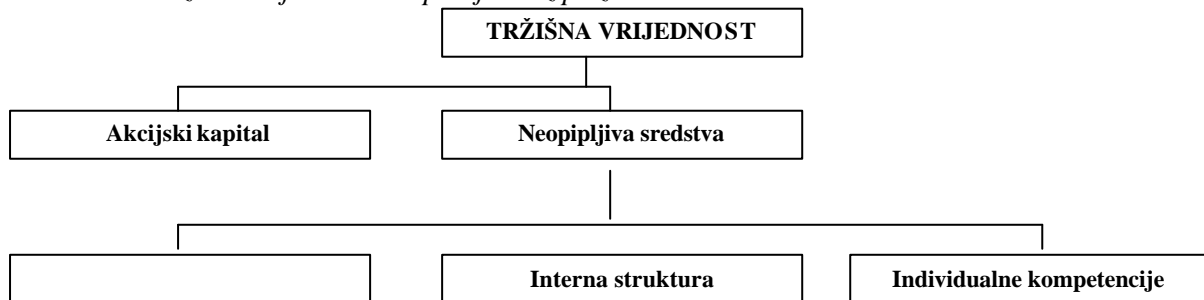
Poseban akcenat se u analizi stavlja na koncept izbalansiranog ocjenjivanja koji se pretvorio u sistem za sprovođenje i kontrolu vizije, misije i strategije preduzeća i postao značajan činioc sistema strateškog upravljanja preduzećem. Empirijska iskustva pokazuju da je teško pronaći odgovarajuće jedinstvene indikatore preduzeća jer se radi o više različitih mjernih velicina od kojih svaka ima svoje specifičnosti i atribute. Ako se iste objektiviziraju onda se dolazi do sledećih indikatora kada je ova metodologija u pitanju: (1) Perspektiva potrošača; (2) Perspektiva internih procesa; (3) Perspektiva inovacija i učenja i (4) Finansijska perspektiva kompanije. Svaka od

ovih komponenti je važna i svaka u datom vremenu ima određenu specifičnu težinu. No, i pored toga svako preduzeće je i u ovom pogledu "prica za sebe".

## 6. Intelktualni kapital i vrijednost kapitala kompanije sa osvrtom na prilike u Crnoj Gori

Kada se analizira kapital kompanije moguće je to činiti različitim metodama i tehnikama procjene njegove vrijednosti. U osnovi su to troškovna i prinostna metoda procjene od kojih svaka može imati svojih podvarijanti i moguće ih je kombinovati međusobno. Troškovna metoda tretira procjenu imovine na osnovu taksativno navedene vrijednosti aktive troškovnim pristupom dok prinostna metoda ima u osnovi kvalitativno drugačiji pristup koji se odnosi na očekivane buduće prinose kompanije. Protokom vremena pokazuje se da je najveći broj kompanija u Crnoj Gori precijenjen iz najmanje dva razloga. Ovdje se misli na kompanije koje su bile predmet privatizacije berzanskim i ostalim metodama privatizacije. Razlozi loše procjene su u suštini najčešće korišćena troškovna metoda i nedostatak efektivne tražnje. Treba, takode, reći da jedan neznatan broj ovih preduzeća imao u svojim procjenama i goodwill kao povećanje vrijednosti kapitala. Naredna slika pokazuje tržišnu vrijednost kompanije sa aspekta strukture :

*Slika br.3: Tržišna vrijednost kompanije kroz prizmu strukture*



Kada se sagledava intelektualni kapital u našim prilikama onda se da uočiti da mu se ne posvećuje značajnija pažnja kako u pogledu samog kapitala tako i u pogledu organizacije. Menadžmenti najvećeg broja preduzeća imaju više imperativno-naredbodavni stil rukovođenja umjesto partnerstva sa srednjim menadžmentom i zaposlenima. Oni sa svojim znanjima, sposobnostima i vještinama izuzetno sporo prihvataju neopipljivu aktivu (sposobnosti, odnose i informacije). U suštini, ne mogu apsorbovati nove trendove i paradigme u kojima trošak rada tretiraju kao kapital znanja, a inovacije nerijetko doživljaju kao "nužno zlo". Vlasnici kompanija u Crnoj

Gori u malom broju slucajeva prepoznaju kapital koji u sebi sublimira marku, klijente, ugovore, intelektualnu svojinu, infrastrukturu (posebno informaticku infrastrukturu).

U periodu koji predstoji kompanije treba usmjeravati da kvantitativno i kvalitativno tretiraju sposobnost svojih zaposlenih i svoju i njihovu sposobnost usvajanja i implementacije novih znanja. Ukoliko se nevidljivi kapital bude brže uvecavao to ce se i brže uvecavati ukupni kapital kompanije. Kako se intelektualni kapital sastoji od sposobnosti, odnosa i informacija to je za ocekivati da kompanije koje pretenduju da budu brzorastuce moraju ovom dijelu kapitala posvecivati dužnu pažnju. Ulaganja u intelektualni kapital daju najvece prinose na duži rok a ekonomija koja pretenduje da krene putevima progressa mora u ambijetalnom smislu podražati ovakva ulaganja.

### **Literatura:**

1. Hope J., Hope T.: "Competing in The Third Wave – The Ten Key Management Issues of the Information Age", Harvard Business School Press, Boston, USA 1997.
2. Kukrika M. Inic B.: "Kako biti konkurentan na globalnom tržištu", Finegraf, Beograd 2003.
3. Pržulj Ž.: "Menadžment ljudskih resursa", Institut za razvoj malih i srednjih preduzeca, Beograd 2003.
4. Davenport T. , Beck J: "The Attention Economy: "Understanding the New Currency of Business", Harvard Business School Press, Boston 2001.
5. Adižes Institut: "Upravljanje intelektualnim kapitalom" – Seminar, Beograd 2004.
6. Hrvatska gospodarska komora: "Prirucnik za upravljanje intelektualnim kapitalom u tvrtkama", Zajednica za unapredenje intelektualnog kapitala, Zagreb 2003.
7. Jozic F: " Sustav uspjelog poduzetništva ", Školska knjiga, Zagreb 2004.

**Jasmina Cetkovic**

## **Organizacioni dizajn firme**

### **Apstract**

Organizations have been viewed from many perspectives. Depending on the background and interests of the investigators, the dimensions and characteristics of organizations that are emphasized vary greatly. Features common to most organizations are as follows: 1) organizations develop to achieve goals, 2) organizations are social entities of sets of interacting positions, 3) organizations are deliberately structured and consciously coordinated and 4) organizations exist as part of the larger environment.

*Key words: organizations, organization design, designing organizations, organization structure, specialization, formalization, centralization.*

### **1. Modeli organizacione strukture**

Modeli organizacione strukture predstavljaju uprošćen prikaz veza i odnosa između organizacionih uloga. Dizajn bilo kojeg modela organizacione strukture zasniva se na poštovanju principa konzistentnosti parametara i kongruencije faktora dizajna. Drugim riječima, međusobni uticaji parametara i faktora dizajna opredjeljuju izgled organizacione strukture. Na primjer, stepen podjele rada determiniše broj i veličinu organizacionih jedinica, stepen delegiranja autoriteta utiče na izbor mehanizama koordinacije itd. Zbog toga se u teoriji i praksi organizacije pojavljuje ograničen broj tipskih modela koji reprezentuju sve realne strukture uz manje bitne razlike u odnosu na stvarne organizacione oblike.

U teoriji su brojne klasifikacije modela organizacione strukture. U klasifikovanju se, pri tome, polazi od različitih kriterijuma ili je obuhvat i sistematizacija modela različita uz isti kriterijum klasifikacije. Pregledom različitih klasifikacija može se uočiti da preovladava stav da su dva bazicna oblika organizacione strukture funkcionalna i divizionalna struktura. Podjela je izvršena polazeći od načina grupisanja jedinica, čime se naglašava važnost departmentalizacije kao strukturnog parametra, i njen dominantan uticaj na dizajn organizacione strukture. Funkcionalna i divizionalna struktura su dugo vremena predstavljale dominantne oblike strukturiranja organizacije pa se nazivaju i tradicionalnim strukturama.

Kompleksnost problema sa kojima se menadžeri suocavaju u novijem vremenu cini neadekvatnim mnoga rješenja i mogucnosti koje pružaju tradicionalne organizacione strukture. Za uspješnost savremene organizacije potrebna je fleksibilnost, prilagodljivost promjenama, kreativnost, inovativnost, kao i sposobnosti za savladavanje neizvjesnosti u okruženju. Ovi zahtjevi su inicirali modifikacije tradicionalnih struktura i kreiranje novih organizacionih oblika. Zajednicka i osnovna karakteristika svih modifikacija tradicionalnih struktura je drugaciji pristup odlucivanju u smislu relativizacije hijerarhije autoriteta i jedinstva komande u organizaciji. Unipersonalna jedinica odlucivanja u birokratskoj strukturi transformiše se u multi personalni sistem odlucivanja u organskoj strukturi.

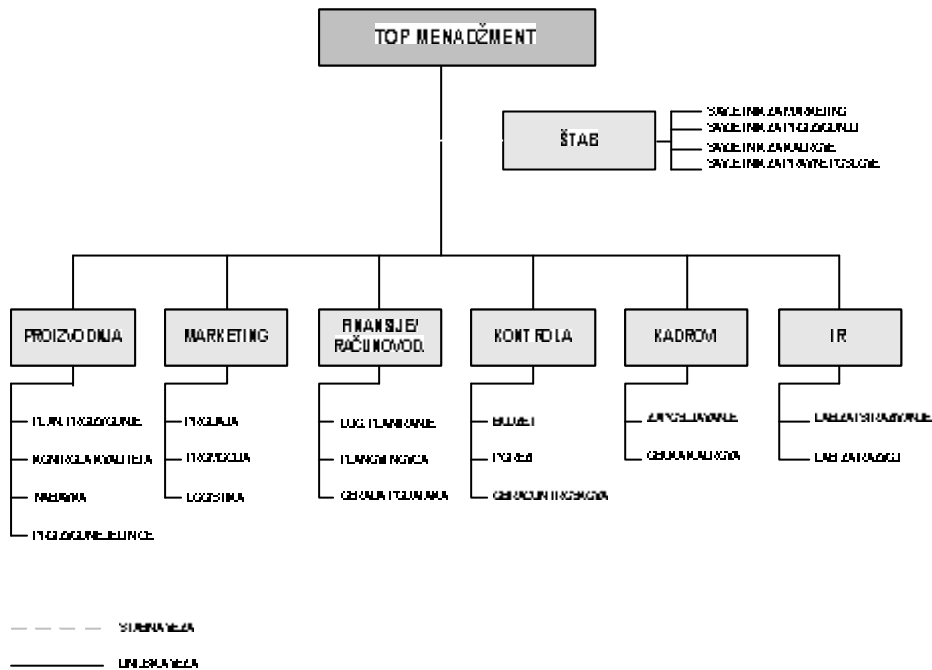
U prve modifikacije tradicionalnih strukturalnih oblika spadaju matricni, inovativni i SBU model organizacione strukture. Ovim modifikacijama se nastoje iskoristiti prednosti (i otkloniti nedostaci) bazicnih modela i povecati inovativna i strateška fleksibilnost organizacije. Najnoviji trendovi u organizacionom dizajnu idu u pravcu stvaranja fundamentalno drugacijih struktura kojima se potpuno napuštaju neke osnovne postavke tradicionalne organizacione teorije i prakse. Sve veci znacaj organizacionog dizajna kao konkurentskog sredstva podstakao je menadžere da drasticno redizajniraju organizacionu strukturu u cilju usaglašavanja organizacije sa okruženjem, tj. povecanja njene efektivnosti i efikasnosti. Rezultat tih nastojanja je razvoj i primjena novih organizacionih oblika kao što su horizontalna organizaciona struktura i mrežna organizacija.

U praksi, struktura organizacija, posebno velikih, cesto ima hibridnu formu, tj. u strukturiranju organizacije koristi se više osnovnih modela.

U nastavku su prikazane organizacione šeme, karakteristike, prednosti i nedostaci pomenutih modela.



## 1.1. Funkcionalni model organizacione strukture



Funkcionalno strukturirana organizacija grupiše svoje aktivnosti u odvojene organizacione jedinice (odjeljenja), od kojih svaka obavlja razlicitu funkciju. Funkcionalna struktura je organizovana oko zadataka tj. aktivnosti kao što su proizvodnja, marketing, finansije i dr. Funkcionalni model se zasniva na Tejlorovom sistemu funkcionalne podjele rada i organizacije funkcije rukovodenja. U osnovi ovog modela se nalazi klasicni linijsko-štabni sistem rukovodenja sa funkcionalno-linijskim menadžerima za dominantna organizaciona podrucja i ogranicenim brojem ljudi u korporativnom štabu. Svaka funkcija prima naredbe od centralne uprave. Funkcionalnom modelu je svojstvena visoka centralizacija odlucivanja i visoka specijalizacija što implicira pretežnu upotrebu hijerarhije i nadzora kao koordinacionih mehanizama uz formalizaciju ponašanja putem politika, pravila i procedura.

Prednosti i nedostaci funkcionalnog modela proizilaze iz karakteristika, tj. dizajna komponenti (building blocks) koje cine ovaj model, a koje su kreirane pod uticajem kompleksa relevantnih faktora dizajna. Osnovna prednost ovog modela je efikasnost zahvaljujuci visokoj specijalizaciji koju omogućava funkcionalno grupisanje

jedinica. Efikasnosti doprinosi i visoka obucenost zaposlenih (oni postaju eksperti u svojoj oblasti, kroz dejstvo krive iskustva), smanjeni troškovi (korištenjem ekonomije obima unutar funkcije, nema preklapanja funkcija u organizaciji...), jasne nadležnosti i odgovornosti, jednostavnija i brža obuka kadrova, bolja kontrola i pracenje organizacionih aktivnosti itd.

Funkcionalna struktura je birokratska struktura ciju primjenu prati karakteristicna nefleksibilnost mehanickog dizajna. Otežana komunikacija i koordinacija medu funkcionalnim jedinicama je osnovni nedostatak funkcionalne strukture koji utice na nedovoljan stepen integracije aktivnosti organizacije.

Funkcije (kod poslovnih organizacija) su centri troškova, a ne centri profita, što prouzrokuje nemogućnost mjerenja doprinosa organizacionih jedinica ostvarivanju ukupnih ciljeva organizacije, prije svega profitabilnosti poslovanja. Funkcionalni menadžeri su usredsređeni na ostvarivanje funkcionalnih umjesto korporativnih ciljeva što povećava potrebu za integrisanjem odluka i aktivnosti poslovnih funkcija sa vrha organizacije. Posljedica centralizacije odlucivanja je strateška nefleksibilnost organizacije. Komuniciranje kroz kanale hijerarhije prouzrokuje gubitak vremena, uz moguće iskrivljivanje informacija. Nedostatak funkcionalne strukture je i veliki broj menadžera, pri čemu vrhovna uprava često ima ulogu sudije u rješavanju međufunkcionalnih sporova.

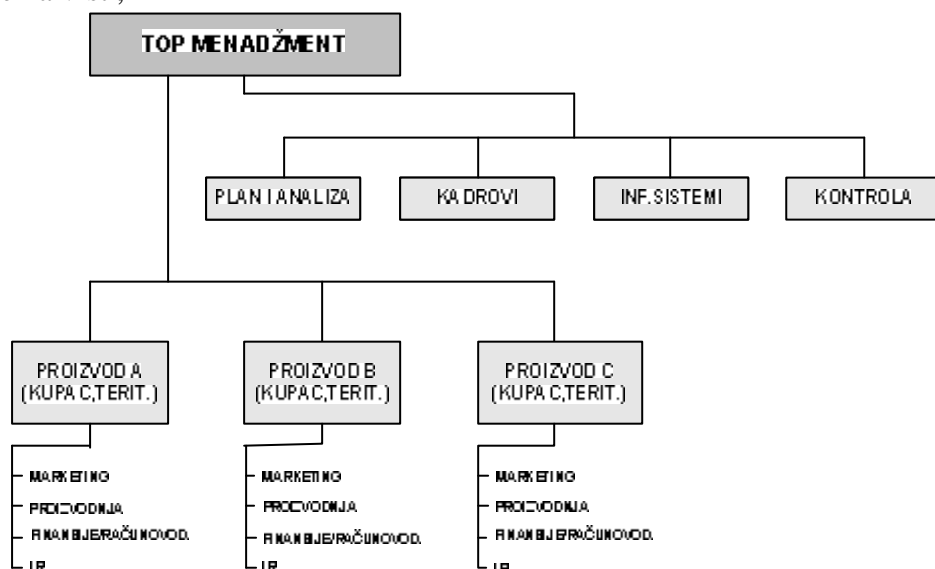
Odgovarajući ambijent za primjenu funkcionalne strukture pružaju organizacije sa jednim ili malim brojem usko povezanih proizvoda ili usluga, nediferenciranim tržištem i visokim obimom proizvodnje, koje posluju u stabilnom i jednostavnom okruženju. Funkcionalni dizajn je pogodan i kada organizacija može koordinisati aktivnosti subjedinica pomocu razlicitih mehanizama planiranja i budžetiranja. Organizacije u kojima se isti zadaci ponavljaju mnogo puta su takode pogodne za ovakvo strukturiranje (proizvodnja potrošnih dobara kao što su automobili, frižideri, ili uslužna djelatnost kao prodaja, restorani...). Strategiji vodstva u troškovima obično odgovara centralizovanost funkcionalne strukture, dok za primjenu strategije diferenciranja funkcionalna struktura djeluje ograničavajuće.

## **1.2. Divizionalni model organizacione strukture**

Rast i razvoj su uslovi opstanka savremene organizacije. Organizacije nastoje da izbjegnu ili ublaže rizike promjenljivog okruženja povećavanjem i proširivanjem ponude i tržišta i tako obezbijede stabilno poslovanje. Oslanjanje na samo jedan proizvod/uslugu, ili uzak asortiman u uslovima stalnih promjena u potrebama i ukusima potrošača, povećavanja dostupnosti tržišta i pojave novih proizvoda/usluga

je rizik koji mogu da podnesu samo one organizacije koje imaju specifican položaj i stabilnu tražnju za svojim proizvodima.

Funkcionalni dizajn ne obezbeđuje adekvatnu organizacionu podršku za rast i diversifikaciju djelatnosti organizacije. Zato menadžeri pristupaju redizajniranju organizacione strukture kako bi se povećala sposobnost organizacije da simultano upravlja aktivnostima na razlicitim tržištima. Divizionálnim strukturiranjem primarno se želi postići visoka efektivnost organizacije za razliku od funkcionalnog modela koji favorizuje organizacionu efikasnost. U tom cilju umjesto grupisanja poslova prema vrsti,



vrši se njihovo objedinjavanje prema predmetu diversifikacije koji može biti: proizvod, kupac ili geografsko područje. To znači da za grupisanje poslova nije bitna njihova funkcionalna međuzavisnost već međuzavisnost po osnovu radnog toka, odnosno autputa. Divizionálno strukturiranje omogućava prebacivanje odgovornosti za uspjeh na divizije koje se konstituišu kao zasebni profitni centri, zahvaljujući mogućnosti kontrole i procjena inputa i autputa za svaku diviziju pojedinačno. Divizije su zaokružene organizacione cjeline i imaju visok stepen autonomije u odnosu na vrh organizacije, objedinjavajući sve poslove vezane za određeni proizvod, kupca ili teritoriju. Poslovi unutar divizija su obično funkcionalno grupisani, a broj i veličina divizija zavise od stepena diversifikovanosti djelatnosti organizacije.

U praksi se rijetko sve poslovne funkcije organizuju posebno za svaku diviziju. Obicno se neke poslovne funkcije zadržavaju na organizacionom nivou, pa su prisutni razliciti modaliteti divizionalne strukture. Koje poslovne funkcije ce biti zadržane na organizacionom nivou a koje posebno po divizijama zavisi prije svega od kriterijuma formiranja divizije (proizvod, kupac ili teritorija).

Najizraženije karakteristike divizionalnog modela (osim divizionalne departmentalizacije kao osnove modela) su selektivna vertikalna decentralizacija (strateške odluke su u nadležnosti top menadžmenta, a takticke i operative u nadležnosti divizija) i korištenje standardizacije autputa kao koordinacionog mehanizma. Standardizacija autputa se ostvaruje kreiranjem biznis planova za svaku diviziju, kojima se planiraju (standardizuju) rezultati divizije u određenom planskom periodu.

Osnovna prednost divizionalnog modela je što omogućava organizaciji da kontroliše i prati upotrebu resursa i ostvarene rezultate po divizijama. To omogućava top menadžmentu da odredi profitne i druge ciljeve, kao i strategije za svaku diviziju odnosno proizvod, kupca ili teritoriju. Druga važna prednost divizionalnog modela je što obezbjeđuje fokus na potrošaceve potrebe i time bolje zadovoljavanje tih potreba. Kao prednosti modela se mogu navesti i kraci kanali komunikacije između funkcionalnih eksperata unutar divizije, vecu sposobnost brzog reagovanja na tržišne i druge promjene u okruženju kroz odlucivanje koje je “bliže” tržištu, lakše prilagodavanje organizacije rastu (nove divizije mogu jednostavno biti dodate postojećoj strukturi), itd.

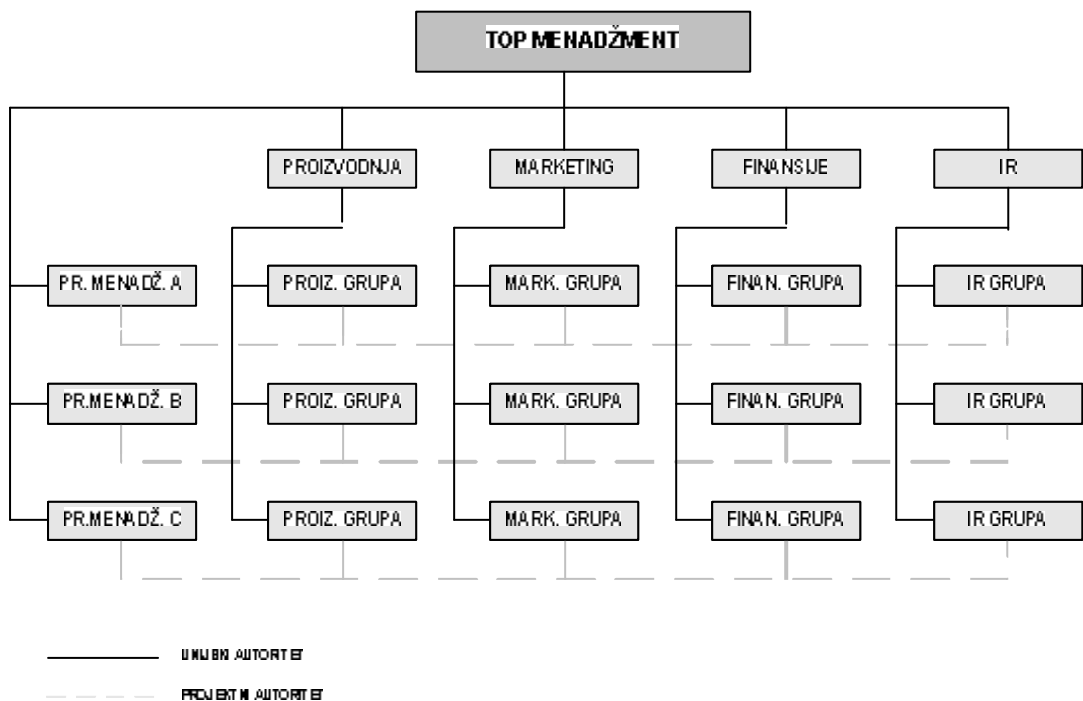
Nedostaci divizionalnog modela su takode dosta izraženi i sastoje se prije svega u: nemogućnosti korišćenja ekonomije obima zbog podjele proizvodnje i drugih aktivnosti u više organizacionih dijelova, smanjivanju potencijala za razvoj specijalizovanih funkcionalnih sposobnosti, mogućim konfliktima između divizija itd.

Može se zaključiti da primjena divizionalnog modela odgovara organizacijama koje svoju djelatnost obavljaju u nestabilnom i kompleksnom okruženju, raspoložu širokim asortimanom proizvoda/usluga koje plasiraju na razlicita tržišta. Strategija je faktor koji takode snažno utice na izbor nekog od modaliteta divizionalne strukture. Na primjer, izbor strategije razvoja tržišta može uticati na formiranje divizija prema geografskim područjima u cilju boljeg prilagodavanja zakonskim, politickim, kulturnim i drugim specificnostima tog područja, ili radi smanjenja troškova transporta lociranjem divizija na ta područja i sl. Strategijom širenja proizvodnih linija žele se obuhvatiti novi segmenti potrošaca, što može pogodovati formiranju divizija prema specificnostima potrošackih segmenata itd.

### 1.3 Matricni model organizacione strukture

Pedesetih godina prošlog vijeka organizacije su se suočile sa visokom stopom tehnoloških promjena i kompleksnim tehnološkim problemima za čije rješavanje je bilo neophodno radikalno redizajniranje postojećih organizacionih struktura. Prva inovacija u dizajnu koja je omogućila organizaciji uspješno realizovanje specifičnih i kompleksnih zadataka bio je matricni dizajn. Matricni model predstavlja pokušaj istovremenog koordinisanja i funkcionalnih i predmetnih međuzavisnosti u cilju iskorištavanja prednosti (i izbjegavanja nedostataka) funkcionalne i divizionalne strukture, odnosno usklađivanja zahtjeva efikasnosti i efektivnosti organizacije. Ukrštanjem funkcionalnih i predmetnih linija autoriteta dobija se matrica sastavljena od timova angažovanih na realizaciji određenih projekata. Uočljivo je da se matricnim modelom uvode koncepti tima i projekta, kao novi koncepti organizacionog dizajna. Tim je specifična vrsta grupe čiji članovi posjeduju komplementarna znanja i sposobnosti, posvećeni su zajedničkom cilju, za čije ostvarenje svaki član snosi odgovornost. Timski rad obezbjeđuje sinergiju kroz zajednički rad različitih funkcionalnih specijalista na realizaciji određenog projekta. Projekat je zaokruženi zadatak sa tačno utvrđenom polaznom tačkom i ciljem.

Osnovne



karakteristike projekta su složenost, zaokruženost, djeljivost, vremenska ograničenost i neponovljivost.

Matricna struktura u osnovi ima tradicionalnu, obično funkcionalnu strukturu koja je stalna i na koju se po određenom osnovu dodaju privremene linije autoriteta, što čini matricu. Matrica, odnosno matricni timovi (projektne grupe) mogu biti formirani na različitim osnovama. Najčešće je osnova formiranja projektnih timova proizvod, ali može biti i određeni kupac ili geografsko područje. Projekti se mogu odnositi na uvođenje novog proizvoda, razvoj novog tržišta, uvođenje novog tehnološkog procesa i sl. Za svaki projekat top menadžment određuje menadžera koji zajedno sa funkcionalnim menadžerima dijeli (obično ravnopravno) autoritet i odgovornost za realizaciju projekta. Na taj način se direktno narušava klasični princip jedinstva komande jer su članovi tima odgovorni i funkcionalnom i projektnom menadžeru. Funkcionalni i projektni menadžeri imaju različite, ali komplementarne, odgovornosti. Funkcionalni menadžeri su odgovorni za razvoj i angažovanje obučenihi funkcionalnih eksperata, dok su projektni menadžeri odgovorni za realizaciju pojedinihi faza i cjeline projekta.

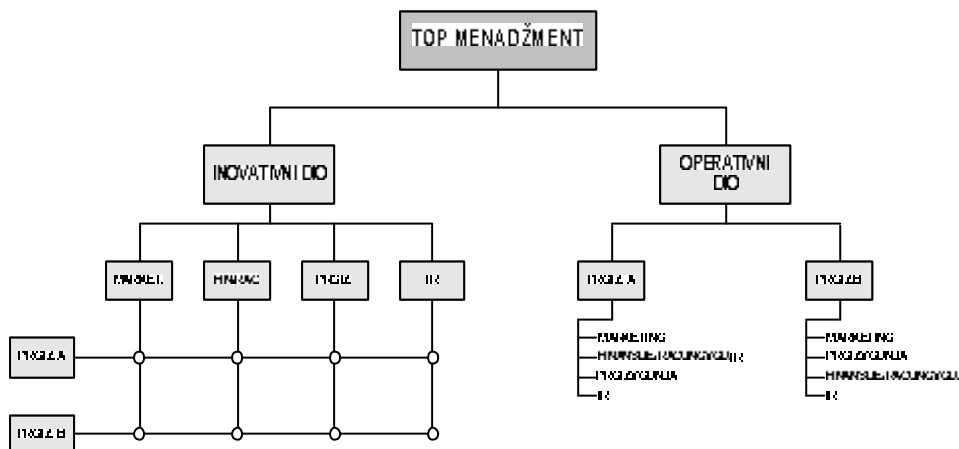
Konfiguracije parametara matricne strukture čine organizacioni dizajn koji karakteriše niska specijalizacija, visoka decentralizacija odlučivanja i niska formalizacija. Iz pozitivnih karakteristika parametara matricne strukture proizilaze njene osnovne prednosti: visoka fleksibilnost organizacije, efikasna koordinacija i kontrola važnih aktivnosti organizacije koje se realizuju kroz projekte, veća satisfakcija članova tima jer je niža vertikalna specijalizacija posla i povećane su interakcije sa ostalim članovima tima, i dr.

Iako pruža veliki broj prednosti, primjena matricnog modela ima i određene nedostatke. Osnovni nedostatak ovog modela je sklonost ka interpersonalnim konfliktima koji proisticu iz postojanja dualne linije autoriteta. Osim toga, matricnom strukturom nije jednostavno upravljati i troškovi koordinacije su veliki.

Primjena matricnog modela odgovara organizacijama koje u svom asortimanu imaju kompleksne proizvode/usluge sa kratkim životnim ciklusom proizvoda, komplikovanim dizajnom, izradom i testiranjem proizvoda, i izraženim zahtjevom za pravovremenim završetkom i lansiranjem proizvoda. Matricni dizajn se često upotrebljava kao koordinacioni mehanizam u velikim organizacijama i divizionálnim strukturama. Umjesto dizajniranja cijele organizacije po matricnom modelu ustanovljava se određena matricna organizaciona jedinica kao koordinacioni mehanizam. Matricna struktura posebno odgovara uslovima rapidnih promjena na tržištu koje traže promjene u asortimanu. Matricno strukturiranje se u tom smislu

može shvatiti i kao prvi podsticaj za preduzetništvo, inovativnost i oslobađanje od konvencionalnog razmišljanja u strukturiranju i upravljanju organizacijom.

#### 1.4. Inovativni model organizacione strukture



Razvoj inovativne organizacione strukture je iniciran potrebom za daljim povećavanjem strategijske i operativne fleksibilnosti organizacije kroz prilagodavanje organizacione strukture promjenljivim uslovima u okruženju. Primjenom inovativnog modela se, prema tome, želi povećati sposobnost organizacije za brze i efikasne interne promjene koje pokreću snage iz okruženja i rast organizacije.

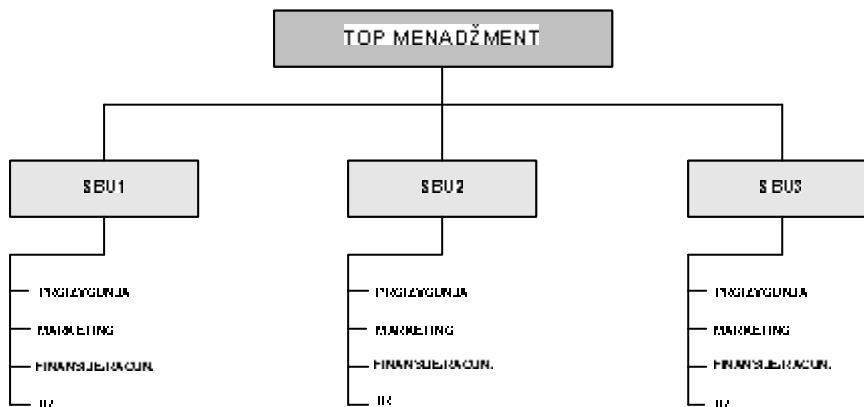
Pod inovacijom se podrazumijeva implementacija novih ideja, tj. uvođenje novih proizvoda/usluga i tehnoloških procesa u djelatnost organizacije. Inoviranje je uslov opstanka savremene organizacije. U uslovima dinamičnih tehnoloških promjena i promjena u potrebama potrošača, organizacije su prinudene da inoviraju djelatnost da bi održale korak sa konkurencijom. Organizacija, stoga, mora biti strukturirana tako da omogući upravljanje inovacijama, tj. iniciranje, podržavanje i sprovođenje inovacija u organizaciji.

Inovativna struktura je dualna struktura u kojoj su odvojeni inovativni i operativni dio. Zadatak inovacionog dijela je kreiranje novih ideja (inovacija), razrada mogućih inovativnih rješenja i drugi zadaci koji prate inovativnu aktivnost u organizaciji. Aktivnost inovacionog dijela je orijentisana na okruženje, odnosno efektivnost kao ključni faktor uspjeha organizacije. Inovativni dio je matricno organizovan. Zbog

izdataka koji prate inovativnu aktivnost koja se ne mora obavezno realizovati, inovacioni dio se tretira kao centar troškova. Operativni dio je nosilac operative aktivnosti i zadužen je za realizaciju novih ideja, programa i projekata, pa je akcent na efikasnosti. Organizaciona struktura operativnog dijela je divizionalna.

Kreiranjem posebne organizacione strukture za upravljanje inovacijama stvaraju se uslovi za visok stepen efektivnosti organizacije, što je i osnovna prednost ovog modela. S druge strane, stvaranje dualne strukture potencira problem koordinacije aktivnosti djelova. Inovativni i operativni dio imaju sasvim drugacije kriterijume funkcionisanja, što otežava integraciju ukupne aktivnosti organizacije. Sve vecom dinamicnošću i kompleksnošću okruženja, sve više se povećava i značaj inovacija u djelatnosti organizacije, što favorizuje organizacione strukture sa visokom propulzivnošću za upravljanje inovacijama kakav je inovacioni model.

### 1.5. SBU model organizacione strukture



SBU model predstavlja modifikaciju divizionalnog strukturnog modela. Strategijske poslovne jedinice (Strategic Business Units) u ovom modelu su organizovane na slican način kao i divizije u divizionalom modelu, s tim što SBU ima mnogo veći stepen samostalnosti od divizije. Osnova za grupisanje SBU je strategijsko poslovno područje. Poslovno područje je segment sredine prema kome je usmjerena aktivnost organizacije. Izborom poslovnog područja organizacija se opredjeljuje za određeni proizvod, određene kategorije potrošača i za određenu tehnologiju koja je potrebna za kreiranje ponude. Strategijska poslovna jedinica može biti jedan ili više organizacionih dijelova, linija proizvoda u okviru određenog organizacionog dijela ili samo jedan proizvod. Top menadžment identifikuje poslovno područje, ciljeve i



strategije rasta za svaku SBU, ostavljajući im široku samostalnost u donošenju strateških, taktičkih i operativnih odluka što čini osnovnu razliku strategijskih poslovnih jedinica u odnosu na divizije u divizionarnom modelu. Struktura same SBU zavisi od dejstva faktora koji dominantno utiču na strukturni dizajn na datom poslovnom području.

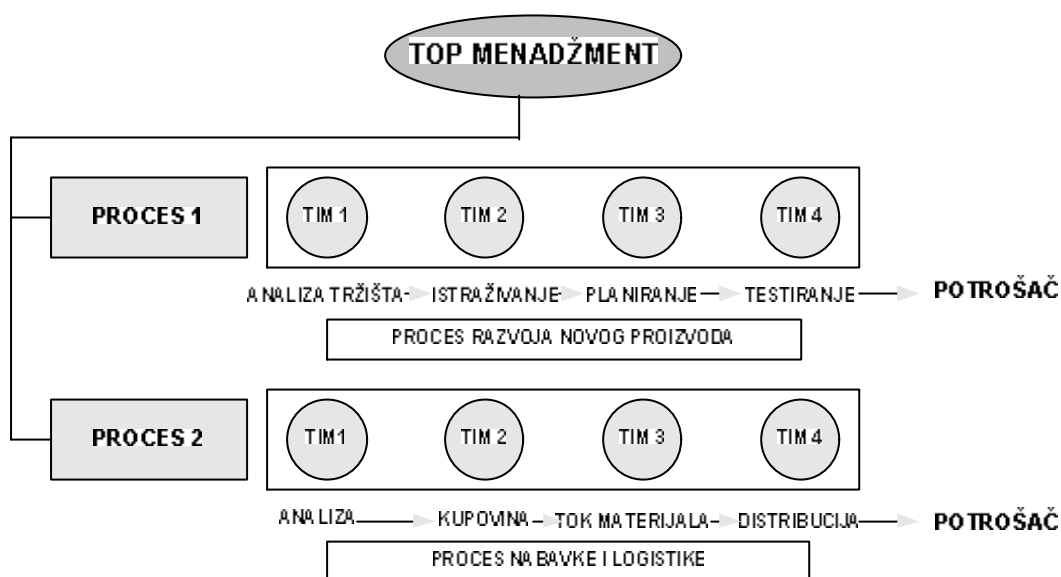
SBU model karakteriše nizak stepen horizontalne i vertikalne specijalizacije. Decentralizacija je visoka, budući da se donošenje strateških odluka delegira na SBU, ali je zadržana i selektivna vertikalna centralizacija. Koordinacija se ostvaruje pretežno standardizacijom znanja menadžera SBU, uz korištenje hijerarhijske autoriteta i neposredno komuniciranje kao koordinacionih mehanizama.

Osnovna prednost SBU strukture je što omogućava top menadžmentu poboljšanje strategijskog upravljanja organizacijom čineći ga efektivnijim i objektivnijim (obično se koriste portfolio tehnike BCG, GE ili McKinsey). U slučaju postojanja velikog broja poslova, SBU model omogućava njihovo grupisanje u organizacione jedinice prema strateškom poslovnom području. Kroz grupisanje poslova u okviru SBU postiže se kohezivnost različitih, ali povezanih poslova. Osnovni nedostatak SBU modela je mogućnost konflikta na relaciji top menadžment – menadžeri SBU, kao posledica nejasno definisanih nadležnosti.

### **1.6. Horizontalni (timski) model organizacione strukture**

Koncept radnih timova koji je u organizaciju uveden razvojem matricnog modela organizacione strukture je u osnovi horizontalne strukture. Dok matricni model u svojoj osnovi zadržava tradicionalnu strukturu, horizontalna organizacija predstavlja fundamentalno drugačiju strukturu izgrađenu od stalnih timova koji upravljaju pojedinim procesima. Timovi uključuju sve poslove potrebne za realizaciju određenog procesa. Oni samostalno planiraju, kreiraju i kontrolišu sve aktivnosti i autpute određenog procesa i imaju odgovornost za njegovu realizaciju. Horizontalna struktura omogućava fokusiranje na potrebe potrošača u skladu sa prirodom posla i na osnovu toga kreiranje ponuda koju potrošači žele. Tradicionalno shvatanje organizacije kao hijerarhijski uređene, stabilne kombinacije ljudi i resursa se konceptom horizontalne organizacije odbacuje, a organizacija se shvata kao set procesa kojima se kreira vrijednost za potrošača.

Redizajniranje postojećih struktura u horizontalnu se ostvaruje kroz program reinženjeringa poslovnih procesa. Osnovni zadatak top menadžmenta, pri tome je, identifikovanje procesa koji su ključni za organizaciju i kreiranje mape poslovnih procesa iz koje se može vidjeti tok aktivnosti potrebnih za njihovo izvršavanje. Vec je receno da



se proces shvata kao skup aktivnosti koji je dizajniran da proizvede specifični output namijenjen internim ili eksternim potrošačima. Na top menadžmentu je da izabere ključne (ili sve) procese koji stvaraju vrijednost za potrošača i na kojima se temelji konkurentna prednost organizacije, i da kreira timove za obavljanje tih procesa. Stvaranje «ravne» organizacione strukture sa autonomnim radnim timovima organizovanim na procesnoj osnovi čini horizontalnu organizacionu strukturu fundamentalno drugačijom od svih do sada razvijenih strukturalnih modela. Uključivanje zaposlenih u timove prati proširivanje poslova, obučavanje zaposlenih za obavljanje više poslova, rotacija poslova i sl. Na taj način se želi povećati svjesnost zaposlenih o procesu u cjelini, njihovoj ulozi u procesu, važnosti potrošača i oblikovati se specifična timska kultura. Horizontalna struktura uspješno rješava pitanje koordinacije aktivnosti koja se ostvaruje neposrednim komuniciranjem članova tima.

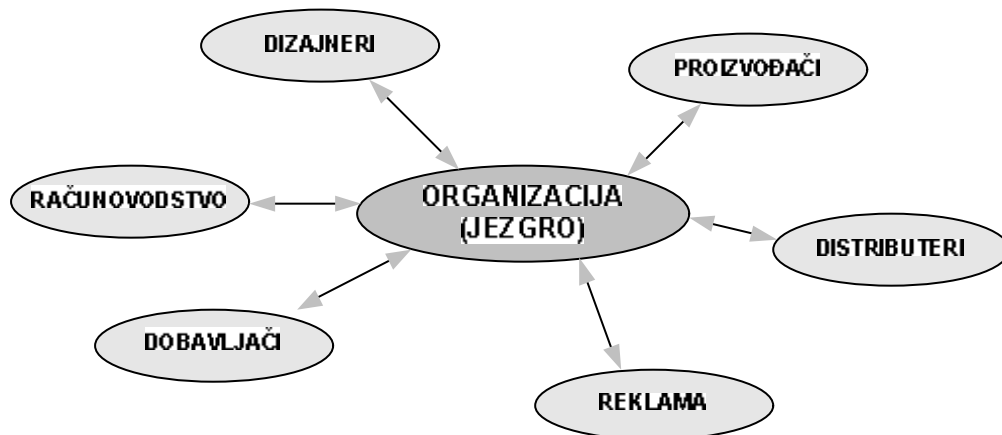
Razvojem horizontalne strukture nastoje se iskoristiti prednosti timskog rada, koje se prije svega sastoje u:

- velikom potencijalu organizacije za promjene
- bliskoj saradnji i efikasnoj koordinaciji komplementarnih znanja i sposobnosti i stvaranju sinergijskih efekata po toj osnovi
- većem inovativnom potencijalu organizacije

Nedostatak timske strukture može biti zasicenost timskim radom, stvaranje grupnog mišljenja i slicno.

Sve vecoj primjeni horizontalne strukture doprinosi dinamicni razvoj informacione tehnologije i naglasak na totalnom kvalitetu. Razvoj komunikacionih mreža koje velikom brzinom skupljaju i distribuiraju ogromne kolicine informacija, omogucava delegiranje autoriteta (empowerment) za donošenje odluka na timove. Drugim rijecima, svaki clan tima može donositi odluke zasnovane na informacijama bez potrebe za njihovim tokom gore ili dolje duž linija autoriteta.

### 1.7 Mrežna organizacija



Na slici je prikazan osnovni oblik mrežne organizacije koja predstavlja formu interorganizacionog dizajna ciji je razvoj iniciran revolucionarnim promjenama u okruženju koje su se desile u poslednje dvije decenije. Dok se za horizontalnu strukturu može reci da predstavlja prvi suštinski otklon od tradicionalnog organizacionog dizajna, razvoj mrežne organizacije znaci potpuno napuštanje klasicne, hijerarhijske, funkcionalne organizacione strukture. Majls i Snou mrežnu organizaciju nazivaju «dinamicnom mrežom» (dynamic network), koja je oslobodena hijerarhijskih nivoa, visoko fleksibilna i kontrolisana tržišnim mehanizmima više nego administrativnim procedurama. Na osnovu bazicnih kompetencija (core competencies), određena organizacija nastoji da obezbijedi konkurentsku prednost kroz saradnju sa drugim organizacijama obezbjedujući komplementarne resurse kroz strategijske alijanse ili na neki drugi nacin. Organizacija razvija kooperativne i multispecijalisticke timove, koncentrišuci se na

svoje bazicne sposobnosti, dok za obavljanje perifernih aktivnosti i funkcija razvija partnerstvo sa drugim organizacijama cime se stvara dinamicka mreža organizacija.

Globalizacija biznisa, razvoj informacione tehnologije, deregulacija, invencije i inovacije na razlicitim podrucjima djelatnosti su uticale, ne samo na zaoštavanje konkurencije, vec i na vecu mogucnost uspostavljanja partnerskih odnosa i umrežavanja organizacija. U osnovi stvaranja mrežne organizacije je eliminisanje svih aktivnosti (outsourcing) koje ne stvaraju dodatnu vrijednost za organizaciju, ali koje su im potrebne, pa su prinudene da ih traže od organizacija koje te funkcije obavljaju efikasnije. Zbog toga je mrežna organizacija posebno pogodan organizacioni oblik za velike organizacije, kojima je velicina ogranicavajući faktor rasta i razvoja.

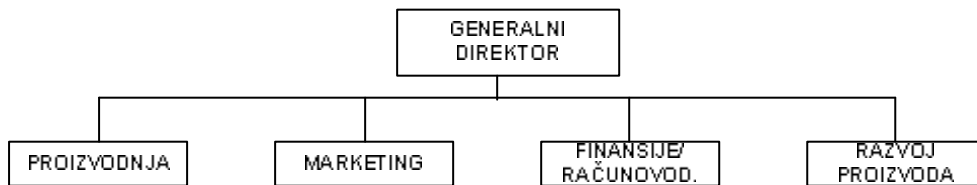
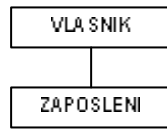
Jezgro mreže cini centralna organizacija koja povezuje ostale ucesnike u mreži i koordinira njihove aktivnosti. Oblici saradnje izmedu umreženih organizacija mogu biti razliciti: strateške alijanse, zajednicka ulaganja, franšize itd. Zbog veoma razlicitih osnova za umrežavanje postoji veliki broj klasifikacija mrežnih organizacija. U literaturi je najviše zastupljena sledeca tipologija:

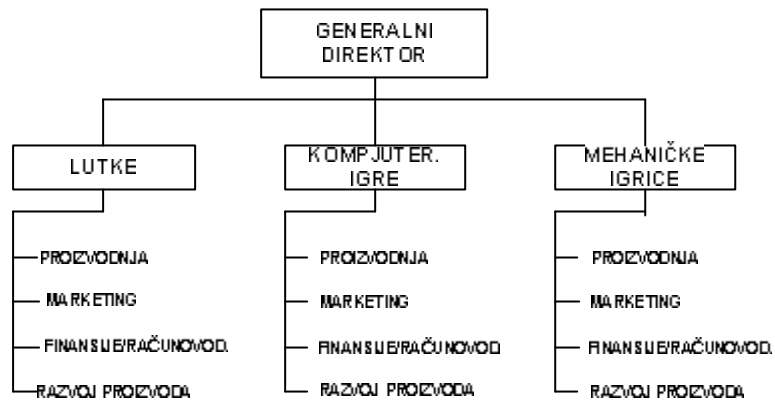
- modularne organizacije, odnose se na organizacije koje isključuju periferne funkcije i aktivnosti zadržavajući, pri tome, punu stratešku kontrolu. Npr. Nike i Reebok su proizvodnju prepustile drugim organizacijama, a zadržale samo marketing i dizajn.
- virtuelne organizacije predstavljaju privremenu mrežu organizacija koje udružujući znanje, vještine i pristup tržištima rade na iskorištavanju mogucnosti koje su podložne brzim promjenama.
- organizacije bez granica, odnose se na organizacije koje nastoje da eliminišu granice izmedu organizacionih funkcija, procesa i kultura ukidanjem horizontalnih i vertikalnih barijera.

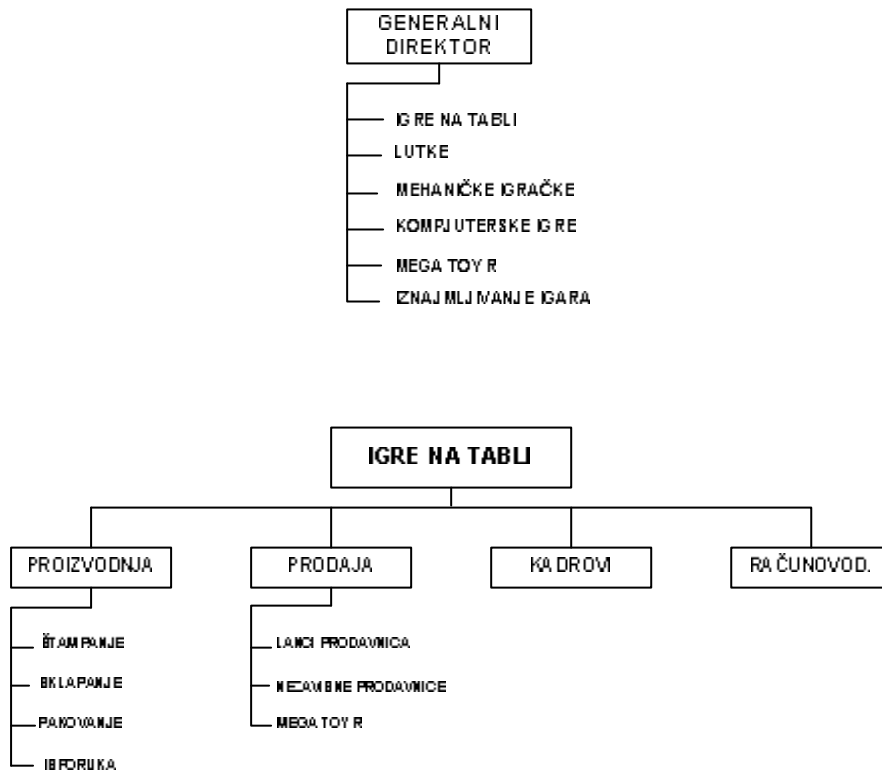
## **2. Primjer organizacionog dizajna**

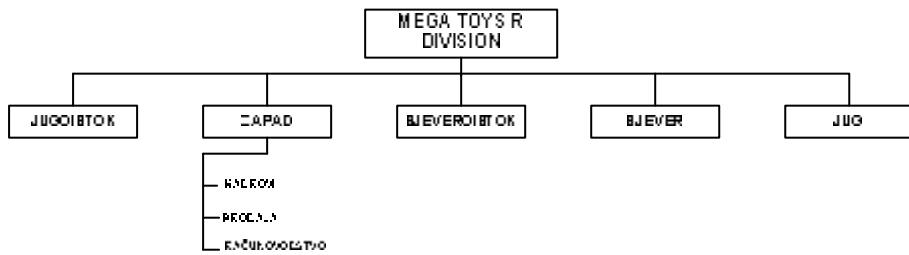
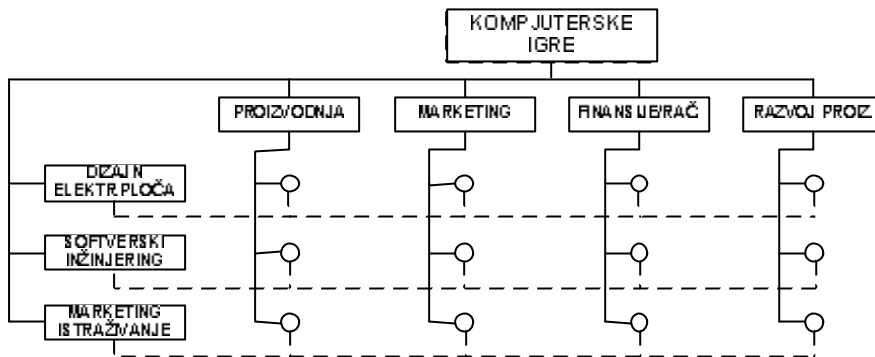
Promjene kroz koje prolazi u toku svoga rasta i razvoja hipoteticko preduzeće «Games R» ltd. može poslužiti kao dobar primjer za razumijevanje razlicitih strukturnih konfiguracija.

Preduzeće je svoju djelatnost zapocelo tako što je osnivač i vlasnik sklapao igre na tabli, koje je sam dizajnirao, uz pomoc porodice u podrumu svoje kuce. Kako je prodaja rasla on je iznajmio skladište, angažovao nekoliko studenata za rad tokom vikenda. Uskoro je imao pet zaposlenih sa punim radnim vremenom. U tom trenutku organizaciona struktura izgledala je ovako:











**Milivoje Radovic**  
**Milorad Jovovic**

## **Aktuelni problemi reforme radnog zakonodavstva u Crnoj Gori**

### **Abstract**

This work has the purpose of presenting some basic characteristics of actual the world labour market flows, and primarily the European labour market flows. The provided routs and trends that characterize the actual labour market, represent the basis for analysis of this issue in Montenegro. Experiences of developed countries and socio-economic reality of Montenegro are starting points, in terms of which, the future necessity of Montenegrin labour legislation reform are defined, and which represents “conditio sine qua non” of this market reforms in Montenegro.

**Key words:** *labour market, globalization, social partnership, “black market” work, employment, employer, trade union.*

### **Uvod**

Zašto je potrebno mijenjati radno zakonodavstvo u Crnoj Gori? Zašto su toliko sukobljeni stavovi socijalnih partnera oko aktuelnih prijedloga za izmjene Zakona o radu?

Prije analize stavova socijalnih partnera o predloženim izmjenama Zakona o radu Crne Gore, neophodno je podsjetiti na neke centralne pravce reformi odnosa na tržištu rada u modernom svijetu koji ce pomoci u traganju za odgovorima na postavljena pitanja.

Deregulacija, liberalizacije i privatizacija. Tri aksioma moderne neoliberalne ideologije ostavila su dubokog traga na tržišta rada, kako razvijenih zemalja, tako i zemalja u tranziciji.

Ako globalizaciju shvatimo ozbiljno – kako svakako i moramo, kaže Gidens, nacionalne politike moraju postati potpuno integrisane u svjetske perspektive.<sup>46</sup> No, i pored toga ideja da postoji jedan model kapitalizma prema kojem ce ostali da se

---

<sup>46</sup> Entoni Gidens, *Globalizacija shvacena ozbiljano*, Republika 246, 1-15, Beograd 2000.

kreću, ili treba da se kreću, na globalnom nivou, nema mnogo smisla. Mnoštvo različitih formi, koje variraju u zavisnosti od kulture, istorije i tipa privrede, zasigurno će nastaviti da koegzistiraju, kaže Gidens. Ovaj stav posebno dolazi do važnosti u raspravama o tokovima reformi u oblasti tržišta rada i industrijskih odnosa u kojima je uticaj tradicije i kulture u pojedinim sredinama veoma vidan.

## 1. Uticaj globalizacije na tržište rada

### 1.1. Novi odnosi na tržištu rada u razvijenim zemljama

U savremenim tržišnim uslovima međusobni odnos zaposlenih i poslodavaca najviše utiču na produktivnost. Ljudski rad trenutno predstavlja dominirajući proizvodni resurs. To je posljedica potrebe da se adekvatnim nagradivanjem motiviše radnici i podstakne njihova individualna inicijativa i lična odgovornost. Ovo je osnova na kojoj se zasniva savremena tržišna konkurentnost preduzeca u uslovima ekonomije zasnovane na znanju i visokoj tehnologiji. Svjetska banka je ocijenila da su od odlučujućeg značaja za privredni razvoj ljudski resursi (65%), zatim fiksni fondovi (20%) i prirodni resursi (15%). U ekonomskoj literaturi dokazana je teza da nerazvijenost neke privrede zapravo predstavlja njenu internu nesposobnost da podstakne tehnološki napredak.<sup>47</sup>

Radnici i poslodavci u preduzeću sve više se predstavljaju kao svojevrsan „tim“, koji najbolje rezultate ostvaruje onda kada „zaigra“ koordinirano, omogucavajuću visok nivo konkurentnosti na tržištu. Ne radi se, dakle, o igri „nulte sume“ u kojoj jedni dobijaju upravo ono što drugi izgube. Dobitnici su obje strane.<sup>48</sup>

Tržište rada je specifično jer je riječ o živim ljudima i njihovim specifičnim potrebama, zdravlju, osiguranju, kulturi, željama. Ponuda i potražnja na tržištu rada zavise od mnogih specifičnih faktora koji nisu karakteristični za tržište roba, usluga ili kapitala. Naime, ponudu radne snage uslovljavaju i neekonomski faktori kao što su: migracije, prirodni priraštaj stanovništva, kultura, navike i običaji lokalnog stanovništva, opšte socijalno stanje, epidemije, ratovi i druge prirodne ili socijalne katastrofe.<sup>49</sup> Kada je rec o ekonomsko-tehnološkim faktorima ponude radne snage,

---

<sup>47</sup> G. Krstić, B. Stojanović: *Osnove reforme tržišta rada u Srbiji*, Centar za liberalno-demokratske studije Beograd – Smederevska Palanka, Ekonomski Institut – Beograd, 2001

<sup>48</sup> Božo Stojanović, *Efekte procesa globalizacije na tržište rada*, u *Globalizacija i tranzicija*, Institut društvenih nauka, Beograd, 2001.

<sup>49</sup> Upечатljiv primjer uticaja naizgled neekonomskih faktora na procese na tržištu rada pružaju posljedice koje je na zaposlenost u avio saobraćaju ostavio teroristički napad na Njujork i Vašington 11. septembra 2000. godine.

najvažniji su: stanje zaposlenosti i proizvodne aktivnosti u zemlji, obrazovanje i kvalifikovanost rada, stanje tehnologije i njenog napretka.

Uporedo s tim, na potražnju za radnom snagom uticu tehnološke promjene. Tehnološki razvoj smanjuje zahtjeve za prostom radnom snagom, ali povećava potražnju za stručnjacima. Strukturne promjene, takode, značajno smanjuju potražnju za određenim zanimanjima (u nekoj privrednoj grani, na primjer), ali povećavaju potražnju za drugim zanimanjima. Najocigledniji primjer u mnogim razvijenim zemljama je primjer rudara, koji, uglavnom, ostaju bez posla zbog gašenja rudnika. Čuveni sukob engleskih rudara i "gvozdene ledi" Margaret Tacer, tadašnjeg britanskog premijera, je na svoj način označio i prekretnicu u vodenju politika na tržištu rada u Velikoj Britaniji. Kako objašnjava Ivica Stojanović, do ove "regulatorne reforme" u oblasti funkcionisanja tržišta rada u zemljama razvijenih tržišnih privreda najveći uticaj na tržište radne snage su imali sindikati i država. Otuda je, da bi se riješili problemi na tržištu rada, otpocelo smanjenje zaštite i prava zaposlenih i nezaposlenih, slabljenje moći i uticaja sindikata i povlačenje uloge države sa samog tržišta rada, tj. deregulacija.<sup>50</sup>

Iako uslužni sektor traži nešto veći broj zaposlenih radnika nego industrija, opšti je zaključak da napredak tehnologije smanjuje potražnju za radom i, na izvjestan način, pravi socijalne probleme klasičnoj radničkoj klasi. Nova zanimanja u oblastima novih i viših tehnologija, uslužnom sektoru i u privatnom preduzetništvu podižu cijenu zaposlenim radnicima, ali to od njih zahtijevaju daleko veći stepen kvalifikacija i znanja.<sup>51</sup>

Efikasnost tržišta rada, pored fleksibilnosti, podrazumijeva i postojanje visokog nivoa obrazovanja i stručnosti radnika, jednom riječju kvalitetan „ljudski kapital“. Viši obrazovni nivo i obučenosť radnika predstavlja pretpostavku uvođenja i korišćenja tehnoloških inovacija. Visokoobrazovana radna snaga kreira nove proizvode, menja postojeću tehnologiju i organizaciju poslovanja. To znači da je efikasnost tržišta rada preduslov globalne ekonomske efikasnosti razvijenih privreda.

*Ovakvu ekonomsku koncepciju razvoja u razvijenim tržišnim privredama postepeno su prihvatili svi akteri, počev od poslodavackih asocijacija, preko državnih struktura do samih radničkih sindikata. Slikovit je iskaz britanskog premijera Tonija Blera o tome. "U ekonomiji naš prilaz nije prepuštanje*

---

<sup>50</sup> Ivica Stojanović, *Ekonomija*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2003.

<sup>51</sup> Branislava Višnjic, Nada Novaković, *Globalizacija i tržište radne snage*, Ekonomika, Vol. XXXVIII, (171-178), Beograd, 2002

*donošenja odluka drugima, ni državna intervencija. Uloga vlade je da promoviše makroekonomsku stabilnost; da razvija poresku i socijalnu politiku koja će podsticati nezavisnost, a ne zavisnost; da ljude pripremi za rad tako što će poboljšati obrazovanje i infrastrukturu; i da promoviše preduzetništvo, posebno u industrijama budućnosti koje se zasnivaju na znanju. Ponosni smo što nas podržavaju poslovni lideri, kao i radnički sindikati.»<sup>52</sup>*

### 1.1.2. Fleksibilizacija tržišta rada

Poznata je teza da od stepena fleksibilnosti tržišta rada, pored ostalih takode bitnih faktora, zavisi da li će biti ostvarena visoka ili niska stopa nezaposlenosti u jednoj privredi.<sup>53</sup> Ova teza se objašnjava na sljedeći način. Zaštita od otpuštanja je povećanje rigidnosti tržišta rada, a svako insistiranje na rigidnosti tržišta rada rezultira jedino nezaposlenošću i padom produktivnosti. Naime, poslodavci, svjesni toga da teško mogu otpustiti već zaposlene radnike, teško će se odlučivati na novo zapošljavanje i tako se propuštaju šanse za određene kratkorodne poslove i zarade. Pored toga valja ukazati da svi institucionalni aranžmani kojima se štite radnici, predstavljaju kratkorocnu zaštitu već zaposlenih radnika, čime se smanjuju šanse nezaposlenim radnicima da dobiju posao. Odnos prema fleksibilnosti rada, otuda, izaziva velike lomove u sindikalnom pokretu, koji štiti postojeće članstvo – trenutno zaposlene, ali i radništvo ukupno, znaci i one koji tek treba da se zaposle.

Uskladivanje potreba preduzeća za fleksibilnošću rada i potreba radnika za sigurnošću radnog mjesta je važan problem razvijenih tržišnih privreda. Istraživanja pokazuju da se evropske zemlje polako rastaju od koncepta sigurnosti radnih mjesta i kreću prema osiguravanju kontinuiteta radnog života. U jednoj publikaciji Međunarodne organizacije rada se ukazuje da fleksibilnost tržišta rada pokazuje efikasnost zakonodavstva o zaštiti zapošljavanja.<sup>54</sup> Fleksibilnost, dakle, mjeri rezultate koje zakonodavstvo vezano za zaštitu zapošljavanja (odredbe koje se odnose na otkaze, ograničenje korištenja ugovora na određeno vrijeme, zabranu kolektivnog pregovaranja i sl.) ostavlja na nivo nezaposlenosti, odnosno ukazuje na veze između zaštite zapošljavanja i drugih institucija tržišta rada.

---

<sup>52</sup> Izjava Tonija Blera navedena prema listu *Danas*, 26-27. septembar 1998.

<sup>53</sup> Rigidnost tržišta rada u Srbiji i Crnoj Gori, posebno neprilagodavanje nivoa zaposlenosti nivou ekonomskih aktivnosti, vidi se iz nesklada između pada društvenog proizvoda tokom protekle decenije (oko 50 odsto) i pada zaposlenosti (oko 15 odsto). Ovo su okvirni, aproksimativni podaci, za Srbiju i Crnu Goru, čija nepreciznost ne umanjuje njihovu suštinsku tačnost.

<sup>54</sup> Marie-Laure MORIN i Christine VICENS, *Otpuštanje radnika, poslovna fleksibilnost i radnička sigurnost: Rezultati komparativne evropske studije*, *International Labor Review* (Geneva) Vol. 140 (2001), No.1 pp. 45-67

U tom se pogledu sve evropske zemlje jasno kreću u istom smjeru. Problemi naknada za nezaposlenost, institucionalnih sistema traženja posla i same nezaposlenosti, posebno naglašeni sve većim budžetskim ograničenjima sistema socijalne zaštite, utiču na potrebu kombinovanja naknada za nezaposlenost i aktivnih mjera koje imaju za cilj povećanje vjerovatnoće ponovnog zapošljavanja nezaposlenih radnika. Pored prava na naknade tokom perioda nezaposlenosti, nove politike zapošljavanja se danas sve više bave ostvarivanjem prava na zapošljavanje i pomoći kod traženja posla. Tradicionalna razlika između aktivnih i pasivnih politika u sferi zapošljavanja se postepeno gubi, a sve je popularnija ideja kombinacije ovih dviju vrsta mjera.

O tome svjedoče i zvanični dokumenti Evropske unije. Na samitu u Luksemburgu 1997. godine Evropski savjet je usvojio Smjernice o zapošljavanju i programu strukturalnih fondova, kako bi se preduzecima pomoglo u prilagodavanju globalnim promjenama i kako bi se poboljšala perspektiva radnika na tržištu rada.<sup>55</sup> U ovom dokumentu se insistira na izradi godišnjih smjernica o zapošljavanju koje zemlje članice EU moraju poštovati pri izradi nacionalnih planova za zapošljavanje u skladu s koordiniranom evropskom strategijom zapošljavanja. Te smjernice imaju strukturu koja se sastoji od četiri stuba: prvi stub - povećanje zapošljivosti (prevencijom dugoročne nezaposlenosti i rješavanjem pitanja nezaposlenosti mladih prelaskom s pasivnih na aktivne mjere); drugi stub - razvoj preduzetništva i otvaranje radnih mjesta; treći stub - razvoj prilagodljivosti preduzeca (posebno u pogledu organizacije rada, oblika rada i vrsta ugovora); i četvrti stub - jednake šanse.

Jasno je da fleksibilnost utiče na nezaposlenost i nesigurnost radnih mjesta i socijalnu isključenost. A, u privredama razvijene tržišne ekonomije, sve u svemu, zaposlenje se smatra javnim dobrom, garancijom ekonomske stabilnosti i socijalne sigurnosti. Tako se, zbog fleksibilnosti koja izaziva česte promjene posla, sve više insistira na razvoju zapošljivosti, kao pojmu koji označava nečiju sposobnost da dolazi do radnog mjesta u kontinuitetu tokom radnog vijeka.

## 1.2. Novi odnosi na tržištu rada u zemljama tranzicije

S obzirom na stepen reformskih i tranzicionih tokova u Crnoj Gori valja se upoznati i sa aktuelnim tokovima na tržištu rada u zemljama tranzicije.

---

<sup>55</sup> *Zapošljavanje i socijalna pitanja*, Evropska komisija, 2001. [www.euro.fong.eu.int](http://www.euro.fong.eu.int)

Pocetkom prošle decenije, nakon simbolicnog pada Berlinskog zida, otpocinje period tranzicije bivših komanditnih socijalistickih privreda ka otvorenim tržišnim privredama. Bio je to veoma složen i bolan proces, pogotovo u oblasti tržištu rada.

Zemlje u tranziciji su se našle u gotovo zatvorenom krugu. Bilo je jasno da privrednog razvoja nema bez novih investicija, a da novih investicija nema bez akumulacije. Stanje privreda ovih zemalja je bilo takvo da se o akumulaciji nije ni moglo govoriti. Otuda je bilo neophodno da se nedostatak domace akumulacije kompenzira inostranim kapitalom - prije svega privatizacijom i direktnim stranim investicijama.

Podijeljena su mnoga uputstva za akciju, uglavnom od strane faktora iz razvijenijih i bogatijih sredina. Jedno od njih glasi: "Performanse tržišta rada mogu biti unapredene putem institucionalnih reformi, posebno skracivanjem državnih naknada nezaposlenima i razvojem programa aktivnih mjera usmjerenih ka osposobljavanju nezaposlenih za produktivnije poslove."<sup>56</sup>

Tržište rada u zemljama tranzicije, inace, karakteriše znacajna segmentiranost (uz formalno postoji i relativno veliko neformalno tržište radne snage). Osim toga, formalno tržište je imalo, a u nekim zemljama ima i dalje veliki segment (javni sektor) koji djeluje u nekonkurentnim uslovima. Opšte gledano u formalnom sektoru je ocigledan relativno jak uticaj sindikata i u njemu dominira zaposlenost na puno radno vrijeme. Znacajan je udio države kao poslodavca. U privatnom sektoru pak preduzeca odreduju plate uz određeni, veoma cesto nedovoljni, uticaj sindikata kroz kolektivne ugovore. Otuda neformalni sektor karakterišu nesigurnost zaposlenja, veca fleksibilnost plata i veci iznosi neto plata (zato što se ne isplacuju porezi i doprinosi). Naime, ogromna nezaposlenost, visoki troškovi rada u formalnom sektoru (plate, naknade, porezi i doprinosi), znacajan broj mladih penzionera s malim penzijama, kao i slaba potražnja za radom u formalnom sektoru izazvali su bujanje neformalnog sektora.<sup>57</sup>

Dolazak stranog kapitala, pored ostalog, zavisi i od stanja na tržištu rada. Zato je trebalo stvoriti preduslove za lakše otpuštanje radnika, tj. omoguciti da se preduzetnici bez velikih administrativnih prepreka i troškova oslobadaju viška radnika. Uspostavljanje znatno fleksibilnijih radnih odnosa je potrebno radi oslobadanja preduzeca sa perspektivom, tj. onih koja imaju „zdrave“ proizvodne programe od viška radnika. Na taj nacin se omogucava da se stara preduzeca

---

<sup>56</sup> *Transition report 2000*, Evropska banka za obnovu i razvoj, <http://www.ebrd.com/pubs/index.htm>

<sup>57</sup> U nastavku teksta bice više rijeci o razmahu neformalne ekonomije i nezaštićenog rada u zemljama tranzicije.

restrukturiraju i da postanu konkurentnija na tržištu. S druge strane, olakšavanje otpuštanja je bilo neophodno i zbog potencijalnih stranih investitora. Sve je to sastavni dio preporuka koje zemljama u tranziciji upućuju politički forumi Zapada, ali i mehanizama uslovljavanja vezanih za dobijanje kreditnih aranžmana od strane međunarodnih finansijskih insitucija.

Drugi aspekt reformi radnog zakonodavstva tice se stvaranja institucionalnih preduslova i podsticaja za ostvarivanje razlicitih formi zapošljavanja: samozapošljavanje, stvaranje mogućnosti poslodavcima za angažovanje radnika sa nepotpunim radnim vremenom, rad na određeno vreme, rad kod kuće, rad po ugovoru. Fleksibilnijim oblicima zapošljavanja dodatno se djelovalo na stimulisanje tražnje za radom. U principu, poštovane se teze da što je sistem nadnica rigidniji, to je potrebnije uvoditi fleksibilnije oblike zapošljavanja i korišćenja radnog vremena. Kao i obrnuto. Što je sistem oblika rada rigidniji, to je potrebnije uvoditi fleksibilnije sisteme radnickih zarada.

Cilj reformi je, naravno, stvaranje uslova za što veću stopu zaposlenosti, jer, zaposlenost je, po pravilu, indikator ekonomskog, kulturnog i socijalnog prosperiteta određene zajednice, izvor egzistencije najšireg kruga populacije, stabilizacije socio-ekonomskog statusa pojedinaca i zajednice, dok je nezaposlenost, uglavnom, sinonim siromaštva, socijalne isključenosti, marginalizacije, nepotrebnog prosipanja ljudskih resursa, posebno potencijala znanja rada i vremena.<sup>58</sup>

Najintegralniji pokazatelj stanja u oblasti tržišta rada je stopa nezaposlenosti koja posredno govori o opštem stepenu razvijenosti određene zajednice, nacinu i kvalitetu optimalizacije odnosa između broja zaposlenih i nezaposlenih, većoj ili manjoj socio-ekonomskoj stabilnosti i sigurnosti, odnosu prema ljudskom radnom i strucnom potencijalu kao osnovnom resursu te zajednice i, stim u vezi, razvojnim perspektivama, odnosno, uopšte posmatrano, kvalitetu i uspješnosti ekonomije jedne zemlje.

Zbog višestrukog značaja sticanja statusa zaposlenosti to je, i kod najrazvijenijih zemalja, rješavanje problema na tržištu rada postalo jedno od proritetnih ciljeva ekonomske politike (30-60% građana u najrazvijenijim zemljama nezaposlenost smatra jednim od tri najznacajnja problema u zemlji, a najveća gradacija je: nezaposlenost, kriminal, terorizam, korupcija, ekologija, itd. ). U tom cilju stalno se razvija i unapređuje normativna i institucionalna infrastruktura, razvijaju različiti programski sadržaji u funkciji rješavanja tog problema i ulažu znatna sredstva. Isto

---

<sup>58</sup> Vlada RCG, *Strategija razvoja i redukcije siromaštva*, Podgorica, 2003.

tako, stanje u ovoj oblasti se „ažurno“ prati kako bi se, u slučaju nepovoljnih kretanja efikasno reaguje instrumentima ekonomske politike.

U narednoj tabeli daje se komparativni pregled stopa nezaposlenosti u nekim zemljama jugoistočne Evrope tokom protekle decenije.

**Tabela 1. Kretanje stopa nezaposlenosti u nekim zemljama jugoistočne Evrope**

	1990	1993	1995	1998	1999	2000	2001
Albanija	9,5	29,0	16,9	17,7	18,0	16,8	14,6
B I H	-	-	-	38,7	39,0	39,4	40
Bugarska	1,7	16,4	11,1	12,2	16,0	17,9	17,3
Hrvatska	-	14,6	15,1	18,1	20,4	22,3	23,1
Makedonija	23,5	27,9	36,9	34,5	32,4	32,2	30,5
Rumunija	-	10,4	9,5	10,4	11,8	10,5	9,6
SRJ	20,3	24,0	24,7	25,4	25,5	26,8	27,9

Navedeno prema Vladimir Gligorov, Razlicite politike tranzicije, prezentacija, [www.soc.partnerstvo.hr](http://www.soc.partnerstvo.hr)

Vec površan pogled na date podatak ukazuje ne nagli rast nezaposlenosti eu navedenim zemljama tokom prošle decenije. Dublja analiza bi vodila detaljnijem tumacenju raznovrsnih uzroka rasta stopa nezaposlenosti u pojedinim zemljama.

Proces tranzicije, sa aspekta tržišta rada, predstavlja realokaciju zaposlenosti iz struktura koje su bile svojstvene planskoj privredi u strukture koje su kompatibilne s tržišnom ekonomijom.<sup>59</sup> Tako su sve zemlje u tranziciji zabilježile znacajan odliv zaposlenih iz industrije, državnog sektora i velikih preduzeca prema novim, privatnim i malim, pretežno uslužno orijentisanim preduzecima, kao i samozapošljavanju. Učešće zaposlenih u industriji u tranzicijskim zemljama prosjecno je smanjen za desetak odsto, dok je učešće zaposlenosti u uslužnom sektoru otprilike toliko poraslo.

Nezaposlenost košta svako društvo. Ukupna izdvajanja za aktivne mjere podsticaja (troškovi prekvalifikacija i razne organizacione i strucne usluge radnicima koji traže zaposlenje) i za pasivne mjere državne intervencije (subvencije nezaposlenim) na tržištu rada u razvijenim zemljama su od 3-5% društvenog proizvoda. Pasivne mjere, dakle, same po sebi ne mogu mnogo uciniti u rješavanju problema masovne i dugorocne nezaposlenosti. Finansijska pomoc mora da bude usmjerena na one kojima je najpotrebnija.

<sup>59</sup> Iva Biondic, Silvia Crnic, Ana Martinis i Vedran Šošic: *Tranzicija, zaštita zaposlenja i tržište rada u Hrvatskoj*, Materijal pripremljen za okrugli sto, [www.socijalno-partnerstvo.hr](http://www.socijalno-partnerstvo.hr)

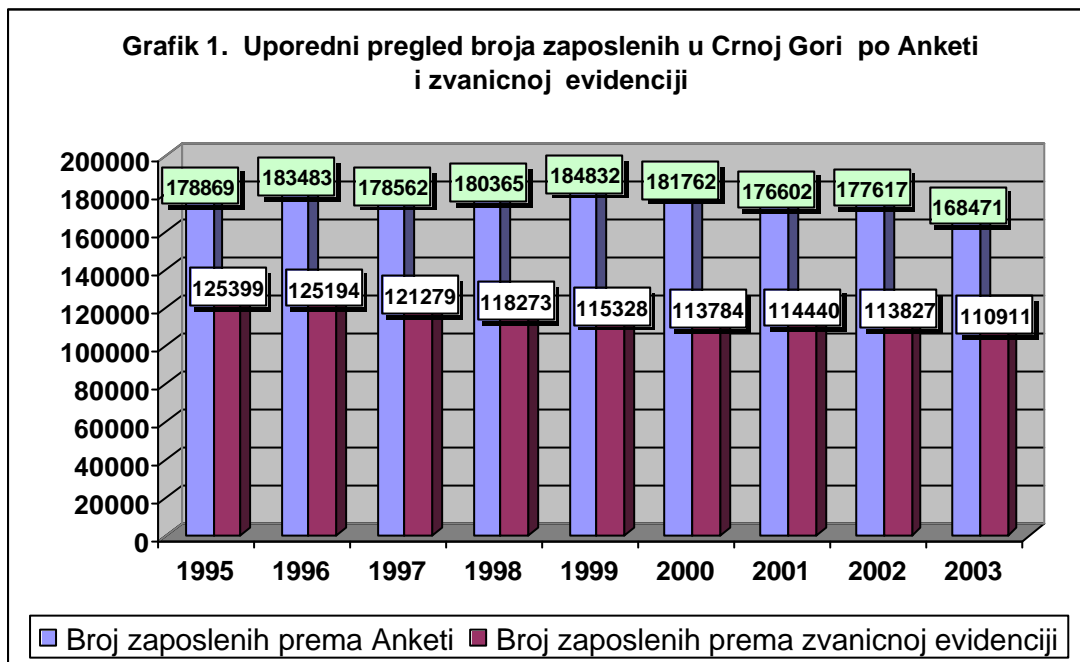


Aktivne mere kao programski sadržaji koji su u funkciji efikasnije i bržeg zapošljavanja, odnosno radnog angažovanja, na kraci ili duži rok, koji ga stimulišu ili koji omogućavaju veće šanse u zapošljavanju podrazumevaju stvaranje pretpostavki i mogućnosti za lakše zapošljavanja nezaposlenih i uključivanje postojećeg viška radnika u neke druge programe. Ekonometrijski je utvrđena veza da svaka dodatna godina obrazovanja povećava zarade zaposlenih između 4% i 5% u privredama u tranziciji, dok je to u razvijenim privredama oko 11%. To praktično znači, što pokazuju iskustva privreda u tranziciji, da istovremeno sa privatizacijom treba da se odvijaju procesi stručnog osposobljavanja, prekvalifikacije i dokvalifikacije. Sve u svemu, u zemljama tranzicije uporedo sa procesom privatizacije treba da teku i procesi prilagodavanja kvaliteta i profesionalne strukture radništva.

U slučaju Srbije i Crne Gore, zbog sankcija je uspostavljena praksa da se radnici koji su predstavljali tehnološki i ekonomski višak u preduzecima šalju na „prinudne odmore“. Na taj način se onemogućilo prilagodavanje tržišta rada. Ekonomska logika se, u takvim uslovima ispolitizovanog lavirinta odnosa na tržištu rada, probijala kroz vrlo niske zarade koje se isplaćivane sa višemjesečnim, čak i višegodišnjim zakašnjenjem.<sup>60</sup> Pored toga, sve veći broj ljudi se uključivao u rad, ali na neformalnoj osnovi. Otuda i velike razlike u zvaničnim statističkim podacima od onih koji se dobijaju rezultatima Anketa o radnoj snazi, o čemu svjedoci naredni grafik.

---

<sup>60</sup> Prema podacima Saveza samostalnih sindikata Crne Gore, blizu 30 hiljada zaposlenih u toj Republici je početkom 2003. godine čekalo zaostale neisplaćene zarade. Zakašnjenja u isplati plata kreću se i do tri godine.



Izvor: MONSTAT, Podgorica, 2004 i Anketa o radnoj snazi, Beograd 2004. godine.

## 2. Globalizacija, tranzicija i socijalni partneri

*Nisu sve države u tranziciji ostvarile ono što je bio cilj promjena – brz privredni rast, razvoj zasnovan na tržišnoj privredi i otvaranju prema svijetu, odnosno na procesima globalizacije, liberalizacije i privatizacije. Tranzicija je većim dijelom protekle decenije pokazivala svoje ružno naličje: recesiju, nezaposlenosti, socijalno raslojavanje, korupciju i kriminalizaciju ekonomije i društva u cjelini. No, neke tranzicione zemlje su, pri tome, u ekonomskom i politickom smislu, odmakle ispred ostalih. Ubjedljiv dokaz za ovu ocjenu pruža prijem deset novih država u članstvo Evropske unije, među kojima je osam iz nekadašnjeg socijalistickog bloka. Kada se sagledaju ukupni rezultati tranzicije, vidi se da su najvažnije pomake na tom planu postigle one zemlje koje su među prvima, dosljedno i konzistentno, sprovodile programe ekonomskih reformi, zasnovane na liberalizaciji i otvorenosti prema procesima globalizacije. Naravno, one su dobijale i značajnu međunarodnu pomoc.*

Sve zemlje u tranziciji su konceptu ekonomske tranzicije prišle sprovedeci, prije svega, privatizaciju, makroekonomsku stabilizaciju, strukturalne reforme, redukujući fiskalni deficit i liberalizujući ekonomske tokove. Zbog toga je socijalna dimenzija tog procesa zapostavljena.<sup>61</sup> Autonomni socijalni partneri (sindikalne i poslodavacke organizacije), koji su, po prirodi stvari, trebali igrati znacajnu ulogu u tom procesu nijesu bili su stanju da znacajnije utice na tokove promjena u sektoru tržišta rada. Socijalni partneri su se suocavali sa neophodnošću sopstvene reforme (kada je rijec o vec postojećim), odnosno sa potrebom izgradnje i jasanja sopstvene organizacije i pozicije u društvu (kada je rijec o novoformiranim organizacijama bilo sindikata bilo poslodavaca). Oni nijesu imali snage, a cesto ni znanja ni spremnosti, da se izbore za adekvatnije sopstveno mjesto u tokovima društvenih reformi, pa jasno, ni za veci uticaj na te tokove. To znaci da je tokom prve dekade tranzicionih procesa placena socijalna cijena reformi koja je vjerovatno, daleko veća nego što je bilo neophodno.

Pozicija starih sindikata je bila posebno slaba zbog njihove tradicionalne veze sa komunistickim ideologijama i zbog toga što su se suocili sa dramaticnim osipanjem clanstva. Sindikalno clanstvo je prelazilo u novoformirane "slobodne i demokratske" sindikate i tako je nastala podjela na stare i nove sindikate, koja je istovremeno bila veoma snažno politicki i ideološki obojena. Nastale su svade oko sindikalne imovine tako da su se sindikati cesto više bavili sami sobom nego problemima radništva u tranziciji. Podjele i svade u sindikalnom pokretu dovele su do fragmentacije sindikalnog pokreta koja je ocigledna i danas u nekim zemljama tranzicije, posebno zemljama jugoistocne Evrope<sup>62</sup> Sindikalni pluralizam danas, sve u svemu, funkcioniše u svim zemljama tranzicije osim u Crnoj Gori, u kojoj djeluje samo jedan sindikalni savez.

Prve godine tranzicije u gotovo svim zemljama centralne i istocne Evrope i u SRJ, karakterišu stavovi sindikata da je privatizacija izjednacena sa pljackom, a da su novonastali biznismeni isto što i kriminalci. "To su "neoprezovani dobavljači deficitarnih roba iz uvoza, fantomski bankari, reketaši, snabdjevaci rata, trgovci oružjem... obogatili su se preko noci zahvaljujuci raznim sumnjivim i kriminalnim vezama, emisiji novca, mitu i korupciji. Oni su nosioci buduceg establišmenta. Rat je bio njihov ambijent, njihova potreba i društvena promocija. Njima je rat stvorio

---

<sup>61</sup> Maria Lado, *EU Enlargement: Reshaping European and National Industrial Relations*, The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations, spring 2002.

<sup>62</sup> Csilla Kollonay Lehoczky, *Social citizenship rights in Central and Eastern Europe*, Manifesto social Europe, ETUI Brussels, 2001.

moc, a oni su mu dali materijalnu i politicki potporu i politicki legitimitet”, pisalo je svojevremeno u jednom materijalu pripremljenom za crnogorski parlament.<sup>63</sup>

Vlade zemalja u tranziciji bile su prinudene da radikalno smanjuju socijalna prava, iz jednostavnog razloga, jer su bile u besparici. Pored toga, usmjeravajuca uloga medunarodnih finansijskih institucija uticala je na dominantni izbor liberalnog koncepta u vodenju makroekonomske politike u ovim državama. Nastalo je pravo takmicenje medu zemljama tranzicije usmjereno na to da se što radikalnijim smanjenjem socijalnih prava obezbijedi interes inostranog kapitala za investicije u njihovim zemljama. Naknadne analize o toku direktnih stranih investicija u zemlje u tranziciji pokazale su da samo takve izolovane mjere nijesu mogle da predstavljaju neki narociti podsticaj za strana ulaganja.<sup>64</sup>

## 2.1. Put ka evropskom socijalnom modelu

Postepeno je sazrijevala svijest o neophodnosti posvecivanja vece pažnje socijalnoj cijeni ukupnih reformi i, pošto je i Evropska unija (EU), u meduvremenu, posvetila vecu pažnju socijalnoj dimenziji obecnog uclanjenja zemalja Centralne i Istocne Evrope, otpocelo je snažnije okretanje svih aktera ka pitanjima odnosa u sferi rada, socijalnog razvoja, socijalne izdržljivosti i samog socijalnog dijaloga i industrijskih odnosa u zemljama tranzicije. Pitanje proširenja EU je tokom posljednje decenije dvadesetog vijeka postajalo sve vece i sve znacajnije. U tom smislu je otpocela i priprema zemalja u tranziciji za postepeno usvajanje *Acquis communautaire*<sup>65</sup>, Ugovori o stabilizaciji i asocijaciji izmedu Evropske unije i država centralne i istocne Evrope koji su poceli da se potpisuju obuhvatili su tek neka pitanja iz socijalne sfere.<sup>66</sup> (Sam proces proširenja izazvace niz socijalnih posljedica po EU, na šta je posebno ukazano u Izvještaju ekspertske grupe Evropske komisije o

---

<sup>63</sup> Zanimljivo je da je Skupština Crne Gore, pocetkom 1994. godine odbila raspravu o tom materijalu iako je prethodno bio uvršten u dnevni red i podijeljen poslanicima. Taj dokument je pripremio Sindikat Crne Gore u saradnji sa tada opozicionom Socijaldemokratskom partijom, ali je voljom tadašnje vladajuće partije izbacen iz skupštinske procedure.

<sup>64</sup> Christoph Dorenbacher, Michael Fichter, Laszlo Neumann, Andras Toth and Michael Wortman: *Transformation and foreign direct investment: obseravtions on path dependency, hybridisation, and model transfer at the enterprise level*, Transfer, Volume 6, No. 3 2000.

<sup>65</sup> *Acquis communautaire* je tzv. baština ili tekovina zajednice, odnosno skup prava i obaveza koje sve zemlje članice obavezuju i povezuju unutar EU. Nije riječ samo o pravu, već i o nacelima i ciljevima osnivačkih ugovora. Termin se odnosi na cjelokupno zakonodavstvo Zajednice, na rezolucije, preporuke, deklaracije, politike EU prema drugim zemljama ili trgovinskim blokovima, kao i na presude Evropskog suda pravde.

<sup>66</sup> Renate Langewiesche, *Trade unions and the Enlargement of the European Union, Background Briefing Paper*, ETUI, 2002

industrijskim odnosima i promjenama u Evropskoj uniji. U njemu je takode istaknuto da proces proširenja EU može imati važnu ulogu u ohrabrirvanju zemalja kandidata da prihvate sisteme i praksu industrijskih odnosa razvijenih u EU.<sup>67)</sup>

Istraživaci s pravom ukazuju da tokom prvih godina ni sama EU nije posvecivala narocitu pažnju socijalnoj dimenziji procesa tranzicije u bivšim socijalistickim zemljama. U junu 1993. godine Evropski Savjet je u Copenhagenu postavio osnovne kriterijume koja treba da ispune zemlje koje žele da se prikljuce EU. To je bila važna poruka za vlade zemalja u tranziciji. Ovi kriterijumi su se odnosili na: funkcionisanje tržišne privrede, na stabilne demokratske institucije, vladavinu prava, na poštovanje ljudskih prava isloboda i zaštitu manjina, i, naravno, na sposobnost da se prihvate obaveze koje proisticu iz clanstva u EU. Kao što se vidi u njima nijesu direktno definisane obaveze vezane za socijalna prava, niti se direktno govorilo o "evropskom socijalnom modelu", kao što se to u posljednje vrijeme cini. Nešto kasnije, maja 1995. godine, Evropska Komisija je usvojila tzv. Bijelu knjiga priprema pridruženih zemalja Centralne i Istocne Evrope za integraciju u interno tržište Unije, pri cemu je jedan odjeljak posvecen socijalnoj politici i zapošljavanju. Ovim odjeljkom se utvrđuje pet oblasti u kojima je potrebno da se ostvari prilagodavanje ovih zemalja zahtjevima komunitarnog zakonodavstva. Prva se odnosi na jednake mogucnosti za žene i muškarce, druga na koordinaciju sistema socijalnog osiguranja, treca oblast se tice zdravstvene i sigurnosne zaštite na radu, cetvrta se odnosi na radno pravo i radne uslove i, najzad, peta na duvanske proizvode.<sup>68</sup> Ovim putem je EU posvetila više pažnje socijalnoj politici, cime je djelimicno ojacana uloga socijalnih partnera u zemljama tranzicije.

Uporedo sa tim, u samim zemljama tranzicije su se dešavale postepene ideološke i politicke promjene. U ovim zemljama je ideja socijalnih prava i socijalne pravde bila veoma blisko povezana sa državnim paternalizmom, tako da je nakon otpocinjanja tranzicionih procesa, zbog ranijeg izostanka gradanskog društva i poštovanja ljudskih i politickih prava najveći dio energije usmjeren u pravcu gradena tzv. civilnog društva. Termini: radnik, sindikat, socijalna prava i slicno postali su nepopularni, djelovali su retrogradno, a pravo na rad, kao pravo koje se nalazi u temeljima ljudskih prava i u ustavima svih ovih zemalja, u uslovima masovne nezaposlenosti, postalo je gotovo virtualno pravo. Znacajne socijalne grupe, a prije svega dio zaposlenih, platile su enormno veliku cijenu prvih tranzicionih godina u ovim državama.

---

<sup>67</sup> *Report of the High Level Gropu on Industrial Relations and Change in the European Union*, European Commission, 2002

<sup>68</sup> *Bela knjiga, priprema pridruženih zemalja Centralne i Istocne Evrope za integraciju u unutrašnje tržište Unije*, Institut ekonomskih nauka/Fridrih Ebert Stiftung, Beograd, 2001.

Stepen politickog i ekonomskog uticaja EU, kao evropskog odgovora na procese globalizacije, i medunarodnih finansijskih organizacija, kao najznacajnijeg reprezentata ideje globalizacije, na tokove razvoja odnosa na tržištu rada i razvoja industrijskih odnosa u zemljama tranzicije je ocigledan. Iz više razloga.

Prvo, u direktne strane investicije u ovim zemljama ukljucene su, prije svega, kompanije iz razvijenih zapadnih država koje su sa sobom donijele određene radne i industrijske standarde. Takode, same donacije i krediti uticali su na politiku država koje su ih primale i koje ih i dalje primaju. Pored toga, sami socijalni partneri iz zapadnih zemalja su svojim bilateralnim i multilateralnim aktivnostima uticali na promjenu stavova i politike socijalnih partnera iz država tranzicije. Ne treba zaboraviti ni na potrebe vlada država u regionu da se, upravo zbog najavljenog procesa proširenja EU, predstave demokratskim i kooperativnim. One su na taj nacin, cesto i mimo svoje volje, uvodile neke standarde i institucije u oblasti industrijskih odnosa i socijalnog dijaloga kao sastavni dio ukupnog ambijenta fasadne demokratije. Jer, bez obzira na institucionalizaciju i formalizovanje sistema socijalnog dijaloga, kolektivnog pregovaranja, tripartitnih ili bipartitnih konsultacija i pregovora, sve to je, ipak, malo uticalo na tok realnih odnosa između svijeta rada i svijeta kapitala u zemljama tranzicije. Kako kaže Ost, osnivane sa ciljem da doprinesu socijademokratizovanju novih odnosa između svijeta rada i svijeta kapitala, tripartitne institucije u zemljama tranzicije zapravo su doprinosile neoliberalnim rješenjima.<sup>69</sup>

Kroz ukljucivanje socijalnih partnera u institucionalni sistem za definisanje ekonomske i socijalne politike, vlade su željele da obezbijede podršku društvu, radi lakšeg sprovođenja socijalno teških ekonomskih reformi."<sup>70</sup>

Na stvaranje tripartitnih struktura u zemljama tranzicije Medjunarodna organizacija rada je uticala svojim konvencijama i preporukama ukazujući na pravce razvoja socijalnog partnerstva i dijaloga (Preporuka MOR broj 113 o konsultacijama na nivou industrija i na nacionalnom planu iz 1960. godine; Konvencija broj 144 o tripartitnim konsultacijama - medjunarodnim radnim standardima iz 1976. godine i Preporuka broj 152 o tripartitnim konsultacijama iz 1976. godine i dr.) Socijalni partneri i vlade u regionu su iz svih ovih dokumenata zaključivali da je tripartitna

---

<sup>69</sup> David Ost, *Illusory Corporatism in Easter Europe: National Tripartism and Postcommunist Class Identities*, Politics & Society, Vol. 28 No. 4, December 2000 503-530

<sup>70</sup> Social dialogue for Success: *The Role of the Social Partners in EU Enlargement*, Report from the Conference of Social Partners on Enlargement, Warsaw, 18-19 March 1999

saradnja najbolji metod za razvoj demokratije i pretpostavka kreiranja i realizacije uspješne ekonomske politike, prihvatljive i sa socijalnog stanovišta.

Medunarodne finansijske institucije su imale takode veoma znacajan uticaj na tok tranzicionih procesa. One su u sporazumima sa vladama ovih zemalja definisale osnove makroekonomske politike, uticale na uvođenje tvrdih budžetskih ogranicenja, u pojedinim situacijama i na zamrzavanje plata i na taj nacin ogranicavala prostor za aktivni socijalni dijalog, ili pak nametale rješenja koje su vlade morale prihvatati, a da pri tom socijalni partneri o tome nijesu ni bili informisani. Zbog toga su tripartitna tijela cesto bila zapravo kvadripartitna, s tim što je taj cetvrti partner u igri ostajao u sjenci. Jasno je da su upravo sindikati najnezadovoljniji ulogom medunarodnih finansijskih institucija u promovisanju modela razvoja za zemlje u tranziciji.

### 3. Tržište rada i društveni razvoj

Jedan od važnijih ciljeva reformi radnog zakonodavstva mora biti usmjeren ka povecanju zaposlenosti i smanjenju nezaposlenosti, koje ce se ostvariti kroz otvaranje novih radnih mjesta, legalizaciju rada »na crno« i rješavanja problema prikrivene zaposlenosti i time dovesti da rasta produktivne zaposlenosti koja bi trebala efekuirati smanjenjem nivoa siromaštva u Crnoj Gori.

Dinamiziranje zapošljavanja prvenstveno zavisi od mjera ekonomske politike. Stvaranje stabilnog i stimulativnog ambijenta za dinamiziranje preduzetništava i zapošljavanja ne zavisi samo od politike tržišta rada. Aktivnom politikom tržišta rada ne može se presudno uticati na rast, odnosno pad (ne)zaposlenosti, ali ukoliko su mjere i aktivnosti u toj oblasti sinhronizovane sa ostalim makroekonomskim politikama, može se kvalitetno uticati na ponudu i tražnju radne snage. Rast produktivne zaposlenosti u Crnoj Gori pracen mjerama ekonomske politike i aktivnom politikom zapošljavanja, mora prevashodno biti usmjeren prema legalizaciji sadašnjeg nelegalnog rada. Porast tražnje za radnom snagom koji bi proistekao iz privrednog rasta najefikasnije se može ostvariti kroz otvaranje novih radnih mjesta.

Smanjenje nivoa nezaposlenosti i nezašticenog rada je dugorocan i složen društveno-ekonomski proces i po pravilu obuhvata citav niz sistemskih mjera Uvažavajući predhodne cinjenice Vlada Crne Gore je u aprilu 2003. godine donijela program »Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta« (u daljnjem tekstu Vladin

projekat zapošljavanja), program predviden Agendom ekonomskih reformi koji je Vlada usvojila 20.03.2003. godine. Programom treba da se ostvare ciljevi i zadaci definisani Agendom ekonomskih reformi koji se odnose na ekonomski rast uz odlucujuci uticaj privatnog sektora, valorizaciju crnogorskog potencijala, rješavanje problema prikrivene zaposlenosti, smanjenje nivoa »rada na crno«, kao i otvaranje novih radnih mjesta.

Otuda reforme radnog zakonodavstva treba da budu usmjerene ka podsticanju svih vidova preduzetništva koje ce dovesti do povecanja nivoa novih (prvenstveno inostranih) investicija, povecanja konkurentnosti crnogorskih proizvoda i usluga i ka povecanju broja radnih mjesta preko podsticanja i razvoja privatnog sektora, rješavanje problema tehno-ekonomskih viškova, legalizaciju rada »na crno« i sl.

Iskustvo drugih zemalja u tranziciji svjedoci da su one države koje su brže i sveobuhatnije sprovodile reformske procese, brže i izlazile iz periode tzv. tranzicione recesije.

Centralno pitanje u narednom periodu je kako na što brži nacin i sa što manje posljedica sprovesti neohodne tranzicione promjene u oblasti radnog i socijalnog zakonodavstva, pošto ono predstavlja znacajan ogranicavajući faktor daljih tranzicionih procesa.

O tome koliko je to težak i složen proces svjedoci samo dio liste zakona (iz oblasti radnog prava) koji su do sada izmijenjeni u Crnoj Gori, ali i onih koje je neophodno izmijeniti kako bi ostvarivanje Agende ekonomskih reformi u Crnoj Gori dalo rezultate:

1. Zakon o osnovama radnih odnosa (savezni), S.l. 29/96 Crna Gora je donijela sopstveni zakon.);
2. Zakon o radnim odnosima, S.l.29/90, 42/90, 28/91,16/95 (Donesen je novi Zakona o radu, koji je sada u fazi promjena.);
3. Zakon o inspekciji rada, S.l. 56/92, 20/95 (Donesen je novi zakon.);
4. Zakon o zapošljavanju, S.l. 5/2002 (Donesen je novi zakon.);
5. Zakon o evidencijama u oblasti rada (savezni), S.l.46/96 (Crna Gora je donijela sopstveni zakon.);
6. Zakon o zaštiti na radu, S.l. 35/98 (Donesen je novi zakon.);
7. Zakon o štrajku (savezni), S.l. 29/96 (Crna Gora je donijela sopsstveni zakon.);
8. Zakon o osnovama penzijskog i invalidskog osiguranja (savezni), S.l. 30/96, 70/2001, 3/2002 (Crna Gora je donijela sosptveni zakon.);



9. Zakon o penzijskom i invalidskom osiguranju, S.I. 14/83, 12/85, 14/89, 28/91, 18/92, 20/93 (Donesen je novi zakon.);
10. Zakon o zaštiti gradana Republike Crne Gore na radu u inostranstvi, Sl. 11/04;
11. Zakon o zdravstvenoj zaštiti, Sl. 39/04;
12. Zakon o zdravstvenom osiguranju Sl. 39/04;
13. Zakon o zaštiti gradana Savezne Republike Jugoslavije na radu u inostranstvu (savezni), S.I. 24/98 (Crna Gora je donijela sopstveni zakon.);
14. Zakon o rehabilitaciji i zapošljavanju invalida (u toku je izrada zakona);
15. Zakon o uslovima za zasnivanje radnog odnosa sa stranim državljanima (savezni), S.I. 11/78, 64/89 (Crna Gora je donijela sopsstveni zakon.);
16. Zakon o državnim službenicima, S.I. 45/91, 50/91 (Donesen je novi zakon.);
17. Uredba o zaradama državnih službenika ("Sl. list RCG", br. 41/97, 898) (Donesen je zakon.);
18. Uredba o naknadama i ostalim primanjima državnih službenika ("Sl. list RCG, br. 41/97 (Donese je zakon.).

Lista zakona koje je neophodno izmijeniti zbog njihovog uticaja na tržište rada:

1. Zakon o državnim praznicima Savezne Republike Jugoslavije (savezni), S.I. 29/97, 63/2002;
2. Zakon o prazniku Socijalističke Republike Crne Gore, S.I. 22/76;
3. Zakon o svetkovanju vjerskih praznika, S.I. 56/93;
4. Zakon o doprinosima za socijalno osiguranje, S.I. 32/93, 3/94, 17/94, 42794, 1/95, 13/96, 45/98;
5. Zakon o porezu na dohodak fizickih lica, S.I. 65/2001, 12/2002;
6. Zakon o sanitarnoj inspekciji, S.I. 56/92;
7. Zakon o inspekcijskoj kontroli, S.I. 50/92;
8. Zakon o platama u oblasti vanprivrede, S.I. 28/91, 45/91;
9. Zakon o racunanju vremena (savezni), S.I. 41/94,29/97;
10. Jedinstvena nomenklatura zanimanja ("Sl. list SFRJ", br. 31/90).
11. Uredba o uslovima koje treba da ispunjava strucni kadar za obavljanje preduzetnicke djelatnosti, S.I. 34/95, 35/95;
12. Uredba o zaradama, naknadama i drugim primanjima zaposlenih u Republici Crnoj Gori, S.I. 3/94, 8/94, 20/94, 32/94,16/95, 36/95, 14/96, 4/97, 9/97, 2/98;
13. Pravilnik o radnoj knjižici, S.I. 1/83, 54/2001.

Pored ovih dokumenata, neophodno je imati u vidu i potrebu usaglašavanja, mijenjanja ili ukidanja još oko 50 raznih uredbi Vlade, koje su donesene u prethodnom periodu, a odnose se na ovu oblast. S obzirom da se oblast radnih odnosa preciznije definiše kolektivnim ugovorima, valja imati u vidu i Opšti kolektivni ugovor, Metodologiju za utvrđivanje najniže cijene rada za najjednostavniji rad, kao i brojne posebne i pojedinačne kolektivne ugovore u Crnoj Gori.

### **Zaključak**

Sporo i nesinhronizovano odvijanje tranzicionih procesa crnogorskog društva u protekloj deceniji, uslovalo je: recesiju, nezaposlenost, socijalno raslojavanje, korupciju i kriminalizaciju ekonomije.

Dosledno i konzistentno sprovođenje programa ekonomskih reformi zasnovanih na privatizaciji, liberalizaciji, deregulaciji i makroekonomskoj stabilnosti omogućice brzo odvijanje procesa tranzicije.

Reforma radnog zakonodavstva, usmjerena ka većoj fleksibilnosti tržišta rada, nosi sa sobom pozitivne i negativne posledice. Smanjenje zaštite prava zaposlenih i nezaposlenih, povećanje broja nezaposlenih otpuštanjem tehnno-ekonomskih viškova su cijena koju će platiti jedan broj zaposlenih.

Efikasno tržište rada, preduslov je globalne ekonomske efikasnosti, zahtijeva produktivno zapošljavanje i visoku produktivnost rada, a time i dalji privredni rast.

Reforma radnog zakonodavstva u Crnoj Gori treba da bude usmjerena ka podsticanju: svih vidova preduzetništva, novih investicija, nove zaposlenosti, povećanju konkurentnosti crnogorskih proizvoda, podsticanju i razvoju privatnog sektora, rješavanju problema tehnnoekonomskih viškova, legalizaciji rada »na crno« i dr.

Postojeće radno i socijalno zakonodavstvo predstavljaju značajan ograničavajući faktor daljih tranzicionih promjena u Crnoj Gori. Zato je centralno pitanje, kako na što brži način i sa što manje negativnih posledica sprovesti neophodne reforme u oblasti radnog zakonodavstva, koje će doprinijeti izgradnji efikasnijeg privrednog sistema.

## Literatura:

1. Predlog Zakona o radu Republike Crne Gore, jun 2004. godine.
2. Amandmani na predlog Zakona o radu: Barents-a, Unije Poslodavaca, Sindikata, Montenegro biznis alijanse, Privredne Komore Crne Gore, jun 2004. godine.
3. Evropska socijalna povelja
4. Ratifikovane konvencije MOR-a od strane Srbije i Crne Gore.
5. Zakon o radu Republike Hrvatske sa izmjenama i dopunama zakljucno sa srpnjem 2003. godine
6. Zakon o radu republike Srbije, Službene glasnik RS, 70 i 73/2001.
7. Entoni Gidens, *Globalizacija shvacena ozbiljano*, Republika 246, 1-15, Beograd 2000.
8. G. Krstic, B. Stojanovic: *Osnove reforme tržišta rada u Srbiji*, Centar za liberalno-demokratske studije Beograd – Smederevska Palanka, Ekonomski Institut – Beograd, 2001
9. Božo Stojanovic, *Efeki procesa globalizacije na tržište rada*, u *Globalizacija i tranzicija*, Institut društvenih nauka, Beograd, 2001.
10. Ivica Stojanovic, *Ekonomija*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2003.
11. Branislava Višnjic, Nada Novakovic, *Globalizacija i tržište radne snage*, *Ekonomika*, Vol. XXXVIII, (171-178), Beograd, 2002 .
12. Marie-Laure MORIN i Christine VICENS, *Otpuštanje radnika, poslovna fleksibilnost i radnicka sigurnost: Rezultati komparativne europske studije*, *International Labor Review* (Geneva) Vol. 140 (2001), No.1 pp. 45-67.
13. *Zapošljavanje i socijalna pitanja*, Evropska komisija, 2001. [www.eiro.eurofong.eu.int](http://www.eiro.eurofong.eu.int)
14. *Transition report 2000*, Evropska banka za obnovu i razvoj, <http://www.ebrd.com/pubs/index.htm>
15. Vlada RCG, *Strategija razvoja i redukcije siromaštva*, Podgorica, 2003.
16. Iva Biondic, Silvia Crnic, Ana Martinis i Vedran Šošić: *Tranzicija, saštita zaposlenja i tržište rada u Hrvatskoj*, Materijal pripremljen za okrugli sto, [www.socijalno-partnerstvo.hr](http://www.socijalno-partnerstvo.hr) .
17. Sabine Barnabe, *Illegalno zapošljavanje u zemljama u tranziciji: Konceptualni okvir*, [www.sticerd.lse.ac.uk/Case](http://www.sticerd.lse.ac.uk/Case).
18. Gorana Božovic: *Siva ekonomija u Jugoslaviji 1986. godine*, Savezni institut za statistiku, Beograd, 1992. godine.
19. Bejakovic, P.: *Procjene velicine neslužbenog gospodarstva u izabranim zemljama*, *Financijska praksa*, 21 (1-2), 91-124, 1997. godine.

20. Milivoje Radovic, Ratko Bakrac, Dragan Đuric, *Neformalna ekonomija i nezaštićeni rad u Crnoj Gori*, CRID/SSSCG, Podgorica, 2003.
21. Djuric, Dragan, 1999. *The Shadow Economy: Between Authority and Crime*, SEER - South East Europe Review for Labor and Social Affairs, Volume 2, Number 1, April 1999.
22. Maria Lado, *EU Enlargement: Reshaping European and National Industrial Relations*, The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations, spring 2002.
23. Csilla Kollonay Lehoczky, *Social citizenship rights in Central and Eastern Europe*, Manifesto social Europe, ETUI Brussels, 2001.
24. Christoph Dorenbacher, Michael Fichter, Laszlo Neumann, Andras Toth and Michael Wortman: Transformation and foreign direct investment: observations on path dependency, hybridisation, and model transfer at the enterprise level, Transfer, Volume 6, No. 3 2000.
25. Renate Langewiesche, Trade unions and the Enlargement of the European Union, Background Briefing Paper, ETUI, 2002
26. Report of the High Level Group on Industrial Relations and Change in the European Union, European Commission, 2002
27. Bela knjiga, priprema pridruženih zemalja Centralne i Istočne Evrope za integraciju u unutrašnje tržište Unije, Institut ekonomskih nauka/Fridrich Ebert Stiftung, Beograd, 2001.
28. David Ost, Illusory Corporatism in Eastern Europe: National Tripartism and Postcommunist Class Identities, Politics & Society, Vol. 28 No. 4, December 2000. pp- 503-530.
29. Social dialogue for Success: The Role of the Social Partners in EU Enlargement, Report from the Conference of Social Partners on Enlargement, Warsaw, 18-19 March 1999.

Ana Krsmanovic

## Uticaj oporezivanja i zaštite zaposlenja na nezaposlenost u Crnoj Gori

### Summary

There are several surveys explaining influence of labor market rigidities and taxation on unemployment. The general conclusion of all existing survey is that in OECD and other countries changes in the unemployment could be explained by labor legislation rigidity and taxation.

Basic goal of this paper is to investigate influence of the taxation and labor market rigidities on unemployment in Montenegro, with special attention on short-term and long-term unemployment.

*Key words:* Unemployment, long-term unemployment, short term unemployment, taxation, employment protection

### Uvod

U ekonomskoj teoriji postoje razlicita mišljenja o uticaju poreza i zakonske zaštite zaposlenja na tržište rada. Pro-socijalno orjentisani ekonomisti tvrde da je neophodan veci stepen regulative na tržištu rada i detaljno navodenje prava radnika. Na drugoj strani su ekonomisti koji smatraju da bi tržište rada trebalo minimalno regulisati, poslodavci i zaposleni bi trebali kroz pregovore utvrditi prava i obaveze.

Takode, postoje i razlicita mišljenja o uticaju poreza na nezaposlenost, tj. da li bi država trebala da "uzima" više da bi na bolji nacin ili sa više novca finansirala socijalnu politiku (i izmedu ostalog nezaposlene) i stimulisala zapošljavanje. Po jednima, neophodna je intervencija države na ovaj nacin, dok drugi tvrde da što više država uzima to manje ostaje novca za investiranje i kreiranje poslova.

Na primjeru Crne Gore vidjecemo da li i kako intervencija države utice na smanjenje nezaposlenosti.

### 1. Nezaposlenost u Crnoj Gori

Nezaposlenost u Crnoj Gori je relativno visoka - preko 20%. U posmatranom periodu od 10 godina, najniža stopa nezaposlenosti zabilježena je 1998. godine

(21,9%). Godine 1994. stopa nezaposlenosti iznosila je 23,2%, a procijenjena nezaposlenost za 2004. iznosi 26,5% ili za preko 3 procentna poena više.

Tabela 1. Indikatori na tržištu rada u Crnoj Gori (1994-2004)

	Broj zaposlenih osoba	Broj nezaposlenih osoba	Stopa nezaposlenosti	Kratkorocna stopa <sup>71</sup> nezaposlenosti	Dugorocna stopa nezaposlenosti
1994 <sup>72</sup>	175.291	52.941	23,2	12,8	10,4
1995	178.868	55.436	23,7	12,2	11,4
1996	183.483	56.477	23,5	11,3	12,2
1997	178.562	57.342	24,3	10,7	13,6
1998	180.365	50.693	21,9	8,8	13,2
1999	184.832	53.340	22,4	7,9	14,4
2000	181.762	54.949	23,2	7,1	16,1
2001	175.242	57.536	24,7	6,3	18,4
2002	177.617	57.688	24,5	5,0	19,6
2003	168.471	62.105	26,9	4,7	22,2
2004 <sup>73</sup>	170.156	61.484	26,5	4,2	22,3

Izvor: ISSP interni dokumenti, Anкета o radnoj snazi Savezni zavod za statistiku – 1995-2003

Osim visoke nezaposlenosti, crnogorsko tržište rada karakteriše visoki udio dugorocne nezaposlenosti. U 1994. kratkorocna stopa nezaposlenosti je iznosila 12,8% a dugorocna 10,4%, dok je u 2004. godini kratkorocna stopa nezaposlenosti procijenjena na 4,2% a dugorocna stopa nezaposlenosti na 22,3% ili preko pet puta viša. Ovakva situacija je uzrokovana visokim stepenom rigidnosti tržišta rada<sup>74</sup>, i ukazuje na ozbiljne probleme na tržištu rada.

## 2. Determinante nezaposlenosti

Determinante nezaposlenosti se mogu klasifikovati u cetiri kategorije<sup>75</sup>: direktna rigidnost na tržištu rada, tretman nezaposlenih, struktura odredivanja plata i visina poreza.

<sup>71</sup> Dugorocna stopa nezaposlenosti je procijenjena na osnovu učešća registrovanih nezaposlenih, koji su nezaposleni duže od 1 godine, u ukupnom broju registrovanih nezaposlenih osoba. Kratkorocna stopa je razlika između ukupne stope i dugorocne stope nezaposlenosti.

<sup>72</sup> Procjena na osnovu podataka za naredne godine

<sup>73</sup> Procjena uz pretpostavnu da će se zaposlenost povećati za 1% a nezaposleneost smanjiti za 1%.

<sup>74</sup> Vidi OECD Employment Outlook 1999

<sup>75</sup> Heitger, B. - The Impact of Taxation on Unemployment in OECD Countries, Cato Journal Vol. 22, No.2, 2002

(1) **Direktna rigidnost tržišta** rada postoji ako je regulativa rigidna, a standardi na tržištu rada visoki. Rigidnost zakonodavstva na tržištu rada se mjeri *indeksom zakonske zaštite zaposlenja*. Ovaj indeks je konstruisao OECD i uključuje regulativu vezanu za zapošljavanje i otpuštanje radnika. Sve zemlje se rangiraju od 0 (veoma fleksibilna regulativa) do 20 (veoma stroga regulativa). Rigidna regulativa znači komplikovanu proceduru prilikom kolektivnih otkaza uz obavezno uključivanje sindikata i vlade, ograničen broj slučajeva u kom se mogu zaključiti ugovori o radu na određeno, visok stepen prava radnika (otpremnine, otkazni rokovi, i sl.). Vrijednost indeksa za Crnu Goru je 20 u periodu do 2003. godine, a zatim 19 za 2003. i 2004. godinu, zbog neznatne liberalizacije Zakona o radu<sup>76</sup>. *Indeks standarda radne snage*, koji je takođe uveo OECD, mjeri striktnost propisa u odnosu na nekoliko aspekata tržišta rada. Indeks se bazira na pet karakteristika: radno vrijeme, ugovori na neodređeno vrijeme, zaštita zaposlenja, minimalne plate i prava predstavljanja radnika (učesće u radnim odborima, odborima kompanije, itd.). Svaka od ovih karakteristika se rangira od 0 (nema regulative) do 2 (striktna regulative) i rezultati se sumiraju. Indeks ima vrijednost od 0 do 10. Indeks standarda radne snage u Crnoj Gori ima vrijednost 8 do 2002. a zatim 7 za 2003. i 2004. godinu. U OECD zemljama evropske zemlje Italija, Španija i Portugal imaju visoke vrijednosti ovih indikatora, slično Crnoj Gori, dok npr. SAD i Kanada imaju niske vrijednosti indikatora, istovremeno prvu grupu zemalja karakterišu najviše stope nezaposlenosti među OECD članicama, dok druga grupa zemalja ima najniže stope nezaposlenosti.

(2) Druga kategorija determinanti nezaposlenosti opisuje sistem socijalne zaštite koji se odnose na nezaposlene, i uključuje dva pokazatelja: stopa zamjene i aktivna politika na tržištu rada. *Stopa zamjene* predstavlja udio dohotka koji je zamijenjen naknadom za nezaposlene. U Crnoj Gori stopa zamjene se kreće od 33,8% u 1994. godini do 18,8% u 2004. godini. Ukoliko poredimo podatke za Crnu Goru sa OECD zemljama, Crna Gora je slična Italiji sa najnižom stopom zamjene od oko 20%, dok je najveća stopa zamjene u Švedskoj 80%. *Aktivna politika na tržištu rada* predstavlja aktivnost države na uključivanju nezaposlenih u radne aktivnosti (npr. obuka za nezaposlene, pomoć u traženju posla, subvencionirano zaposlenje, i mjere za hendikepirane osobe). Aktivna politika na tržištu rada se mjeri kao procenat ukupnih rashoda države za aktivnu politiku po osobi u GDP-u po pripadniku radne snage. Procenjeno izdvajanje u Crnoj Gori za ovu politiku predstavlja 3% GDP-a po pripadniku radne snage u 2004. godini. Izdvajanje za aktivnu politiku na tržištu rada u Crnoj Gori je na nivou SAD-a, što predstavlja najniži nivo u OECD zemljama, dok najviše izdvaja Švedska 60% od GDP po osobi radne snage.

---

<sup>76</sup> Smanjenje iznosa otpremnine u slučaju otpuštanja sa 24 prosječne zarade na 6 prosječnih zarada.

(3) Treća grupa determinanti nezaposlenosti je povezana sa određivanjem plata u ekonomiji. Pokazatelj *koncentracije sindikata* pokazuje udio članova sindikata u ukupnom broju zaposlenih osoba. Sledeća dva pokazatelja su *stepen koordinacije sindikata i poslodavaca u određivanju plata* (pregovaranju o nivou plata). Za obje mjere stepen koordinacije je rangiran od 1 (nizak) do 3 (visok). U OECD-u Švedska i sjeverno-evropske zemlje su najvisocije rangirane, takode, izuzev Švajcarske i UK-a preko 70% pripadnika radne snage su članovi sindikata.

(4) Poslednja grupa determinanti se odnosi na poreze. Postoje dva alternativna indikatora: trošak poslodavca za radnu snagu bez plate i ukupno opterećenje na tržištu rada. *Trošak radne snage bez plate* se definiše kao odnos troškova radne snage van plate (porezi i doprinosi) i plate. Za Crnu Goru ovaj pokazatelj se kreće od 111,1% u 1994. godini do 55,9% u 2004. godini. *Ukupno opterećenje na tržištu rada* mjeri razliku između ukupnog realnog troška radne snage i plate koju zaposleni dobija na ruke, i zbog toga se smatra da na bolji način opisuje realno opterećenje poslodavaca troškovima rada. U Crnoj Gori se ovaj pokazatelj kretao od 201,2% u 1994. godini do 97,6% u 2004. godini. Razlog za ovakvo smanjenje je prelazak sa progresivnog na proporcionalno oporezivanje, ili sa prosječne stope poreza od oko 31% na ravnu stopu od 19%. U 2002. godini se opet prešlo na sistem progresivnog oporezivanja ali je poreska stopa na prosječnu platu oko 14%. U OECD zemljama ukupno opterećenje na tržištu rada je 51,8% među evropskim zemljama članicama, dok je 37,3% u neevropskim zemljama članicama.

### **3. Rigidnost tržišta rada i nezaposlenost**

Za ocjenu uticaja rigidnosti na tržištu rada i oporezivanja na nezaposlenost u Crnoj Gori nijesmo koristili sve prethodno navedene pokazatelje. Manji broj varijabli je korišćen iz razloga što odabrane varijable na bolji način opisuju nezaposlenost u Crnoj Gori.

U ocjeni uticaja na nezaposlenost kao ključne eksplanatorne varijable su korišćeni indeks zakonske zaštite zaposlenja (EPL), trošak radne snage bez plate, ukupno opterećenje na tržištu rada, ukupni rashodi na aktivnu politiku na tržištu rada i koncentracija sindikata. U tabeli 2 su prikazani dobijeni rezultati.

Na *ukupnu nezaposlenost* značajan uticaj ima indeks EPL, ukupno opterećenje na tržištu rada i aktivna politika na tržištu rada. Sve tri varijable pozitivno utiču na ukupnu nezaposlenost, tj. ukoliko se bilo koja od ovih varijabli poveća povećava se nezaposlenost. To dalje znači da svako povećavanje stopa poreza i doprinosa ili zaštite zaposlenja utiče na povećanje nezaposlenosti.



Tabela 2: Regresije za objašnjenje nezaposlenosti (ukupne, kratkorocne i dugorocne)<sup>77</sup>

Jednacina	OLS <sup>(1)</sup>	OLS	OLS
	LOG(STUR)	LOG(LTUR)	LOG(UNEMP)
C	-5,627583	0,149249	0,174125
<i>Lagovi</i>	(0)	(0)	(0)
EPL	0,336933	0,063560	0,136342
<i>Lagovi</i>	(0)	(-1)	(-1)
TAX	0,012166		0,002353
<i>Lagovi</i>	(0)		(0)
TAXWEDGE		0,001013	
<i>Lagovi</i>		(0)	
UDEN		0,022648	
<i>Lagovi</i>		(-2)	
ALMP			0,126998
<i>Lagovi</i>			(0)

<sup>(1)</sup>Metod najmanjih kvadrata, gdje je STUR – kratkorocna stopa nezaposlenosti, LTUR – dugorocna stopa nezaposlenosti, UNEMP – ukupna stopa nezaposlenosti, C- konstanta, EPL – Indeks zakonske zaštite zaposlenja, TAX – trošak radne snage bez plate, TAXWEDGE – ukupno opterećenje na tržištu rada, ALMP-ukupni rashodi na aktivnu politiku na tržištu rada, UDEN- koncentracija sindikata

Na kratkorocnu stopu nezaposlenosti pozitivno uticu indeks EPL i porezi (trošak radne snage bez plate), posebno znacajan uticaj ima indeks zakonske zaštite zaposlenja. Naravno, to znaci da svako povecanje rigidnosti na tržištu rada ima za posledicu povecanje nezaposlenosti.

Dugorocna stopa nezaposlenosti je, takode, odredena indeksom zakonske zaštite zaposlenja i ukupnim opterećenjem na tržištu rada, koji imaju pozitivan uticaj. Svako povecanje u vrijednostima ove dvije varijable bi dovelo do povecanja stope dugorocne nezaposlenosti. Treća varijabla koje znacajno utice na nezaposlenost je koncentracija sindikata. I ova varijabla ima pozitivan uticaj, sa njenim rastom raste nezaposlenost.

Jednacine izražene na drugacije izgledaju na sledeci na:

**- kratkorocna stopa nezaposlenosti**

$$\text{LOG(STUNR)} = C(1) + C(2)*\text{EPL} + C(3)*\text{TAX}, \text{ ili}$$

<sup>77</sup> Vidi Dodatak 1 za detalje o procijenjenim jednacinama

$$\text{LOG}(\text{STUNR}) = -5.627583 + 0.336933*\text{EPL} + 0.012166*\text{TAX}$$

**- dugorocna stopa nezaposlenosti**

$$\text{LOG}(\text{LTUR}) = \text{C}(1) + \text{C}(2)*\text{EPL}(-1) + \text{C}(3)*\text{TWLM} + \text{C}(4)*\text{UDEN}(-2), \text{ ili}$$

$$\text{LOG}(\text{LTUR}) = 0.149249 + 0.063560*\text{EPL}(-1) + 0.001013*\text{TWLM} + 0.022648*\text{UDEN}(-2)$$

**- ukupna stopa nezaposlenosti**

$$\text{LOG}(\text{UNEMP}) = \text{C}(1) + \text{C}(2)*\text{EPL}(-1) + \text{C}(3)*\text{TAX} + \text{C}(4)*\text{ALMP}, \text{ ili}$$

$$\text{LOG}(\text{UNEMP}) = 0.174125 + 0.136342*\text{EPL}(-1) + 0.002353*\text{TAX} + 0.126998*\text{ALMP}$$

Uticaj zakonske zaštite zaposlenja je široko poznat<sup>78</sup> – održavanje visokog nivoa nezaposlenosti i veće učešće dugoročne nezaposlenosti zahvaljujući činjenici da striktno zakonodavstvo, u stvari, očuvava postojeća radna mjesta. Sve ove posljedice rigidnog zakonodavstva su prisutne u Crnoj Gori. Mehanizam uticaja velikog troška rada je, takode, jednostavan, prema opšte poznatoj ekonomskoj logici ponude i tražnje slijedi da što je cijena nekog dobra veća to je tražnja za njim manja. Što se tiče aktivne politike zapošljavanja, mehanizam njenog pozitivnog uticaja na nezaposlenost je jednostavan, veći iznosi namijenjeni za aktivnu politiku zapošljavanja podrazumijevaju veće poresko opterećenje poreskih obveznika, jer su oni ti koji u krajnjoj liniji finansiraju tu politiku. Povećanjem poreskog opterećenja podrazumijeva manje novca za investicije a samim tim i manje radnih mjesta. Pozitivan uticaj koncentracije sidikata na stopu nezaposlenosti se ogleda kroz veći pritisak naviše na plate, čime se smanjuje tražnja za radom.

#### 4. Zaključak

Kao što smo vidjeli na primjeru Crne Gore, a rezultati za OECD zemlje pokazuju isto, visoki porezi znače veću nezaposlenost. Takode, veći stepen rigidnosti na tržištu rada znači veću nezaposlenost. Prema, dobijenim rezultatima  ***smanjenje poreza za 1 procentni poen utiče na smanjenje od 0.6% u stopi nezaposlenosti.*** Uticaj zakonske zaštite zaposlenja je veći,  ***smanjenje indeksa za 1 bod bi izazvalo smanjenje nezaposlenosti za preko 3 procentna poena.***

---

<sup>78</sup> Vidi OECD Economic Outlook 1999, [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Rigidno radno zakonodavstvo u stvari održava postojeće poslove i destimuliše otvaranje novih radnih mjesta. Takođe, visoko oporezivanje dohotka destimuliše ekonomsku aktivnost, što se najbolje vidi kroz uticaj poreza na nezaposlenost. Što veći nivo poreza to je nezaposlenost veća.

Ukoliko Crna Gora želi da riješi problem nezaposlenosti, koji je jedan od najvećih problema u ekonomiji, mora se odlučiti na liberalizaciju tržišta rada (liberalizacija regulative vezane za kolektivne otkaze, ugovore na određeno vrijeme i napuštanje koncepta minimalne plate, i sl.) i smanjenje stopa poreza. Kao dobri primjeri za reformu Crnoj Gori mogu poslužiti Irska i Holandija, koja su upravo kroz liberalizaciju tržišta rada (ogranicavanje rasta plata i smanjenje benefita za nezaposlene) i smanjenje stopa poreza na dohodak<sup>79</sup>, uspjele da smanje stopu nezaposlenosti (Irska sa preko 17% sredinom 80-tih na 4,6% u 2002. a Holandija sa 11% na 2,6%).

## 5. Reference

1. **Blanchard Oliver, Giavazzi Francesco** – “Macroeconomic Effects and Deregulation in Goods and Labor Market”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Februar 2001. godine
2. **Biondic Iva, Crnic Silvia, Matinis Ana, vedran Šoškić**- “Tranzicija, zaštita zaposlenja i tržište rada u Hrvatskoj”, Ured za socijalno partnerstvo Republike Hrvatske, 2002
3. **Cazes, S. i Nesporova, A.** - Employment Protection Legislation (EPL) and its effects on Labor Market Performance, International Labor Organization, High-Level Tripartite Conference on Social Dialogue, Malta, 28 February-1 March 2003
4. **Delibasic, A.** – Regulacija i deregulacija na tržištu rada, Preduzetnicka ekonomija, Volume 1
5. **Gujarati, D.** - Basic Econometrics, McGraw-Hill International Editions, 1995. godine
6. **Funck B. i L. Pizzati** - Labor, Employment, and Social Policies in the EU Enlargement Process: Changing Perspectives and Policy Options”, Svjetska Banka, Washington, 2002.
7. **European Commission**-Employment and labor market in Central European countries, 2001/1

---

<sup>79</sup> Za detalje vidi **Tille, C. i Zi, K.M.** – Curbing Unemployment in Europe: Are There Lessons from Ireland and the Netherlands?, Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economic and Finance, Vol. 7, No. 5, maj 2001

8. **Heitger, B.**- The Impact of Taxation on Unemployment in OECD Countries, Cato Journal Vol. 22, No.2, 2002
9. **Krsmanovic, A.** - Uticaj radnog zakonodavstva na tržište rada u Crnoj Gori- Indeks zakonske zaštite zaposlenja- Preduzetnicka ekonomija, Volume 2, 2003
10. Krsmanovic, A. - New Labor Legislation in Montenegro – Labor Law and Proposal of the General Collective Agreement, ISSP; MONET 15, 2003
11. **Nicoletti, G., Scarpetta S. i Boyland, O.** – Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation, OECD, unclassified, 2000
12. **OECD**, Employment Outlook 1999.
13. **Riboud M., Sánchez-Páramo C. i C. Silva-Jauregui**-Does Eurosclerosis Mater? Institutional Reform and Labor Market Performance in Central and Eastern European Countries, Svjetska Banka, Washington, 2002.
14. **Skupština Crne Gore** -Zakon o radu ([www.skupstina.cg.yu](http://www.skupstina.cg.yu)), 2003.
15. **Službeni list RCG** – “Zakon o radu”, 1995.
16. **Službeni list RCG** – “Kolektivni ugovor “, 1995.
17. **Tille, C. i Zi, K.M.** – Curbing Unemployment in Europe: Are There Lessons from Ireland and the Netherlands?, Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economic and Finance, Vol. 7, No. 5, maj 2001.
18. **Prokopijevic Miroslav**– “Konstitucionalna ekonomija”, €press, Beograd 2000. godine
19. **Vukotic Veselin** – “Maroekonomski racuni i modeli”, CID, Podgorica 2001.

**Dodatak**

**Dodatak 1. Procijenjene jednacine za nezaposlenost**

**Kratkorocna stopa nezaposlenosti**

Dependent Variable: LOG(STUNR)

Method: Least Squares

Date: 11/01/04 Time: 09:10

Sample: 1994 2004

Included observations: 11

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.627583	2.588717	-2.173889	0.0614
EPL	0.336933	0.134767	2.500120	0.0369
TAX	0.012166	0.002282	5.330837	0.0007
R-squared	0.883469	Mean dependent var		2.043661
Adjusted R-squared	0.854337	S.D. dependent var		0.398534
S.E. of regression	0.152104	Akaike info criterion		-0.701506
Sum squared resid	0.185085	Schwarz criterion		-0.592989
Log likelihood	6.858284	F-statistic		30.32572
Durbin-Watson stat	1.960940	Prob(F-statistic)		0.000184

**Dugorocna stopa nezaposlenosti**

Dependent Variable: LOG(LTUR)

Method: Least Squares

Date: 11/02/04 Time: 14:08

Sample(adjusted): 1996 2004

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.149249	1.030632	0.144814	0.8905
EPL(-1)	0.063560	0.046665	1.362045	0.2313
TWLM	0.001013	0.000987	1.026670	0.3517
UDEN(-2)	0.022648	0.002838	7.980202	0.0005
R-squared	0.984232	Mean dependent var		2.803370
Adjusted R-squared	0.974770	S.D. dependent var		0.228516
S.E. of regression	0.036297	Akaike info criterion		-3.493063
Sum squared resid	0.006587	Schwarz criterion		-3.405407
Log likelihood	19.71878	F-statistic		104.0296
Durbin-Watson stat	2.526575	Prob(F-statistic)		0.000063

**Ukupna stopa nezaposlenosti**

Dependent Variable: LOG(UNEMP)

Method: Least Squares

Date: 11/02/04 Time: 15:02

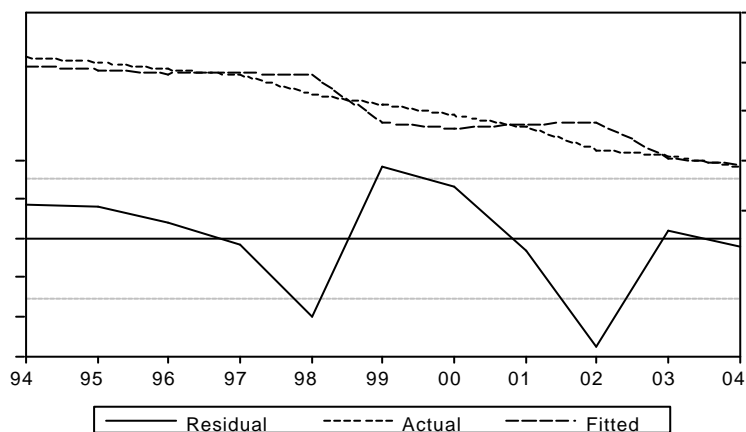
Sample(adjusted): 1995 2004

Included observations: 10 after adjusting endpoints

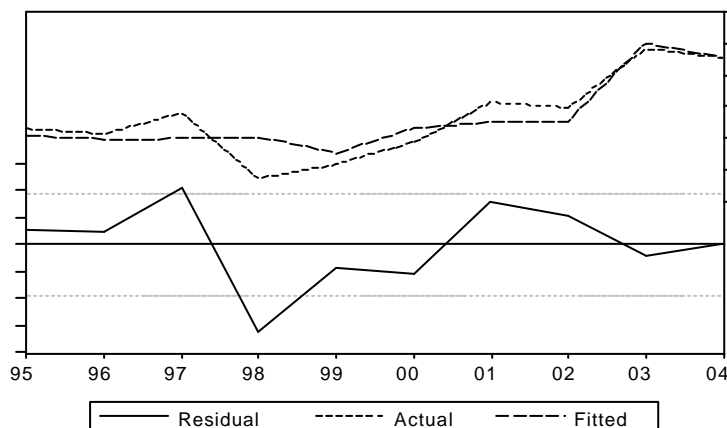
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.174125	1.584203	0.109913	0.9161
EPL(-1)	0.136342	0.075584	1.803845	0.1213
TAX	0.002353	0.001096	2.146334	0.0755
ALMP	0.126998	0.036384	3.490463	0.0130
R-squared	0.782022	Mean dependent var		3.182740
Adjusted R-squared	0.673034	S.D. dependent var		0.065755
S.E. of regression	0.037599	Akaike info criterion		-3.434491
Sum squared resid	0.008482	Schwarz criterion		-3.313457
Log likelihood	21.17245	F-statistic		7.175257
Durbin-Watson stat	2.202854	Prob(F-statistic)		0.020715

**Dodatak 2. Grafik stvarnih, ocijenjenih vrijednosti i reziduala za procijenjene jednacine**

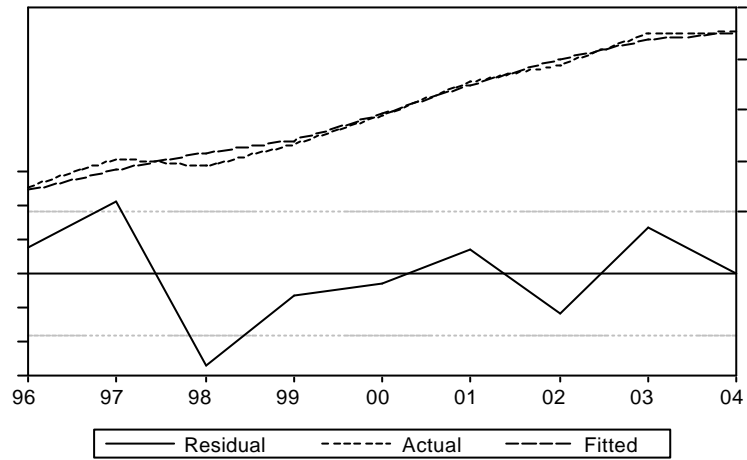
**Kratkorocna stopa nezaposlenosti (STUR)**



**Dugorocna stopa nezaposlenosti (LTUR)**



**Ukupna stopa nezaposlenosti (UNEMP)**



**Dragana Radevic**

## **Pravo na nejednakost – pokretac razvoja**

### **Abstract**

Inequality is very often recognized as a consequence of failure of past and present economic systems to provide economy development in a way that entire population benefits from it and poverty is reduced. Poverty alleviation which is becoming more and more important on a global level is based on creation of institutions and policies that should bring us to the more justified world and better living standards of everyone. Not rarely, those fighting against the poverty do support progressive taxation and income redistribution showing their lack of knowledge of main pillars of economy prosperity. This commentary is aimed to remind on main values of market economy, freedom of individual person and right to be unequal in results seen as main drivers of economy and society growth and development.

*Key Words: Inequality; Freedom; Market Economy*

### **1. Koncept sposobnosti u ocjenjivanju blagostanja pojedinca**

Prvo sistematsko prikupljanje podataka o siromaštvu potice iz perioda pedesetih godina prošlog vijeka. Od tada do danas, u velikoj mjeri je napredovala i teorija i empirija. Ipak, mnoga pitanja još uvijek nisu odgovorena. I dok teorija i praksa tragaju za najboljim indikatorima blagostanja pojedinca, pokrenute su polemike oko nivoa i uzroka siromaštva. Pitanje koje slijedi glasi: ko je zadužen za smanjenje siromaštva? Danas je moderno reci da društvo mora da riješi problem siromaštva! Međutim, kako to kaže Hazlitt, svaki pojedinac/porodica mora sama da riješi problem sopstvenog siromaštva. Praksa je pokazala da pomoc države ili redistribucija prihoda, dobrovoljna ili nametnuta, nikada nisu stvarno rješenje za smanjenje siromaštva. Najčešće, “ovo vodi privremenom prikrivanju bolesti i ublažavanju bola, ali nikada za posljedicu nema trajno izliječenje”<sup>80</sup>. Ovaj stav zastupa i Sen koji kaže da je “pojedinačno djelovanje ključno za rješavanje problema siromaštva”<sup>81</sup>.

---

<sup>80</sup> Henry Hazlitt (1996): *The Conquest of Poverty*

<sup>81</sup> Za više detalja, vidi Amartya Sen “Razvoj kao sloboda”



Amartja Sen, bivši zaposleni Svjetske banke i dobitnik Nobelove nagrade (1998. godine) za istraživanja uzroka siromaštva i gladi čija se djela u velikom zasnivaju na radu Adama Smita<sup>82</sup>, pokazuje da glad nije samo posljedica prirode, već i katastrofa uzrokovana ekonomskim i političkim elementima koje je moguće izbjeći. Sen smatra da ekonomski rast vodi u bolji (i duži) život za svaku osobu samo ako vlasti dobro osmisle programe razvoja društva koji garantuju određene slobode: slobodu od gladi, nepismenosti, prerane smrti zbog nedostatka zdravstvene zaštite i od tiranije u nedemokratskim društvima. Širenje slobode se, u ovom pristupu, posmatra istovremeno i kao osnovni cilj i kao osnovno sredstvo razvoja. Razvoj se sastoji od uklanjanja različitih vrsta nesloboda koje ostavljaju ljude sa malo izbora i malo mogućnosti da ostvare svoje smisleno djelovanje.

Ističući da su slobode pojedinca osnovni elementi razvoja, Sen poredi nivo prihoda i stepen smrtnosti u različitim zemljama. On navodi primjer Amerikanaca afričkog projekla za koje kaže da su znatno siromašniji od Amerikanaca bijelaca, ali znatno bogatiji od većine ljudi u zemljama trećeg svijeta, čak iako se uzmu u obzir razlike u troškovima života. Ipak, stopa smrtnosti Afroamerikanaca je nekoliko puta veća od stope smrtnosti odraslih u ovim zemljama (za primjer se uzimaju Kina i Indija). Uzročni uticaji na ove razlike uključuju društvena rješenja i pitanja u zajednici kao što su medicinska zaštita, javna zdravstvena zaštita, školsko obrazovanje, red i poredak, postojanje nasilja itd. Imajući u vidu stopu smrtnosti i uzroke toga, dolazimo do zaključka koji protivrjedi činjenici da su Afroamerikanci u Sjedinjenim Državama mnogo bogatiji nego ljudi uporedivih grupa u trećem svijetu!

Gledište da je siromaštvo jednostavno nedostatak prihoda je relativno dobro ustanovljeno u literaturi koja se bavi ovim pitanjem. Nejednakost prihoda je često glavni uzrok nesreća koje uobicajeno povezujemo sa siromaštvom, uključujući umiranje od gladi i izgladnjivanje. U istraživanju siromaštva postoji odličan argument da se počne sa bilo kakvom informacijom koju imamo o raspodjeli prihoda, posebno niskih realnih prihoda. Glavni problem je što ovakvo razumijevanje siromaštva vodi pogrešnim politikama čiji cilj treba da bude poboljšanje životnog standarda.

Sen nudi alternativni pristup: za mnoge svrhe procjene, odgovarajući “prostor” nisu ni upotrebne vrijednosti ni primarna dobra, već suštinske slobode – sposobnosti – da se izabere život koji osoba sa razlogom cijeni.

---

<sup>82</sup> Nakon što je napustio Svjetsku Banku, Sen je postao njen najoštrij kritičar jer je smatrao da dugogodišnji pristup rješavanju problema siromaštva širom svijeta koji je Banka koristila, ne samo da nije dao pozitivne rezultate, već je doprinio produbljanju problema.

Ukoliko se naša pažnja preusmjeri od isključive koncentracije na siromaštvo prihoda ka mnogo sadržajnijoj ideji nedostatka sposobnosti, možemo bolje razumjeti siromaštvo života ljudi i njihovih sloboda na osnovu različitih informacionih osnova.

Objašnjavajući pristup sposobnosti, Sen navodi primjer bogatog covjeka koji posti i ima iste sposobnosti djelovanja u smislu ishrane kao siromašan covjek koji mora da gladije; prva osoba može imati razlicit "skup sposobnosti" od druge (prva može izabrati da dobro jede i bude dobro uhranjena onako kako druga ne može). On zaključuje da se "sposobnost" pojedinca odnosi na alternativne kombinacije djelovanja koje se mogu ostvariti. Tako je sposobnost vrsta slobode: suštinska sposobnost da se postigne alternativna kombinacija djelovanja (ili, manje formalno, sloboda da se ostvare razliciti stilovi života).

Dakle, po Senu, siromaštvo mora biti posmatrano kao ogranicenje osnovnih sposobnosti, a ne samo kao niski prihod/potrošnja što je osnovni kriterijum za utvrđivanje siromaštva.

Ono što perspektiva sposobnosti unosi u analizu siromaštva jeste povecano razumijevanje prirode i uzroka siromaštva i ogranicenja, premijestanjem primarne pažnje sa sredstava na ciljeve koje pojedinci imaju razloga da ostvaruju i, u skladu sa tim, na slobode kako bi bili u stanju da ostvare ove ciljeve.

I dok ove veze između siromaštva prihoda i siromaštva sposobnosti vrijedi naglasiti, ne treba izgubiti iz vida osnovnu cinjenicu da samo smanjenje siromaštva prihoda ne može biti krajnji motiv politike usmjerene protiv siromaštva. Postoji opasnost da se siromaštvo tretira u uskom smislu, kao ogranicenje prihoda, što je praceno opravdavanjem ulaganja u obrazovanje, zdravstvenu zaštitu i tome slicno, na osnovu shvatanja da su to dobra sredstva za smanjenje siromaštva prihoda. Kako tvrdi Sen, to bi bila zamjena ciljeva i sredstava. Potrebno je razumjeti siromaštvo i ogranicenja u smislu života koje ljudi stvarno vode i sloboda koje posjeduju. Širenje ljudskih sposobnosti direktno se uklapa u ova razmatranja. Širenje ljudskih sposobnosti ima tendenciju da podstakne širenje produktivnosti i sticanje moci. Ova veza stvara znacajnu posrednu vezu preko koje unapredenje sposobnosti pomaže i direktno i indirektno obogacenju života ljudi, uz nastojanje da se ljudska ogranicenja ucine mnogo rjedim i manje akutnim.

## **2. Nejednakost u svijetu**

Pojava koja je neraskidivo vezana sa pojavom siromaštva je nejednakost. Najnovija istraživanja i statistika pokazuju da je nivo nejednakosti u svijetu znacajan. Brojke govore da je prosjecan prihod u bogatim zemljama 50 puta veci od prosjecnog prihoda u siromašnim zemljama. Deset posto najbogatijih u južnoj Africi ostvaruje

*per capita* potrošnju koja je skoro 70 puta veća od potrošnje 10% najsiromašnijih u ovom regionu. U Brazilu, odrasle osobe u okviru 20% najbogatijih u prosjeku imaju 10,4 godina obrazovanja<sup>83</sup>, dok je ta brojka kod 20% nasiromašnijih na nivou do svega 3 godine. U Indiji, stopa smrtnosti do 5 godina iznosi 155 na hiljadu živorodenih za 20% najsiromašnijih. Za 20% najbogatijih u Indiji, ova cifra je tri puta manja...

Različiti narodi širom svijeta suocavaju se sa značajnim razlikama u odnosu na status i uticaj koji imaju u društvu, pristup pravosudnom sistemu, prihode koje ostvaruju... Ove razlike ne postoje samo među narodima različitih država, već i na nivou pojedinaca, između žena i muškaraca, mladih i starih, onih koji naseljavaju urbane i onih koji žive u ruralnim djelovima zemlje, različitim etničkim grupama... Po svemu sudeći, nejednakost u nivou prihoda, zdravstvenom statusu, obrazovanju i drugim dimenzijama blagostanja, nezaobilazna je u životu.

### 3. Nejednakost i pravica

Teorija i praksa uspostavljaju visoku korelaciju između nejednakosti i pravice, odnosno pravednosti. Šta je u stvari pravednost? Na ovo pitanje možemo dati više različitih odgovora. Ipak, za potrebe ovog rada, pravednost prije svega podrazumijeva jednakost prilika. U širem smislu, pravednost podrazumijeva jednakost u sposobnosti (slobodi) različitih pojedinaca da žive život koji izaberu<sup>84</sup>. Važno je imati na umu da ovako definisana pravednost ne podrazumijeva i jednakost u ostvarenim rezultatima koji se prvenstveno mogu mjeriti ostvarenim prihodom ili potrošnjom. Čak i u slučaju da se ostvari perfektna pravednost, zbog činjenice da se pojedinci razlikuju u potrebama, preferencijama, naporima koje ulažu i talentima koje posjeduju, različiti rezultati su neminovni. Nažalost, veoma često se pojam pravednosti i jednakosti drugacije razumiju. Upravo iz takvog, drugacijeg tumačenja ovih fenomena, proizilaze iskrivljene mjere politika koje, u kratkom roku, možda i doprinose smanjenju siromaštva, ali u drugom dovode do nazadovanja cjelokupnog sistema.

Sve prisutnija inicijativa izrade nacionalne strategije za smanjenje siromaštva, u velikoj mjeri se oslanja na ostvarenju pravednosti u društvu. Postavlja se pitanje, zašto je pravednost centralna za ostvarenje razvoja koji će doprinijeti smanjenju siromaštva? Dva su osnovna razloga za to. *Prvi*, nejednakost u prilikama ili sposobnostima može biti snažan izvor siromaštva, kako u društvu tako i između različitih nacija. Siromašni ljudi su siromašni zbog neadekvatnog pristupa školama, zdravstvenim ustanovama, putevima, tržišnim mogućnostima, kreditnim

---

<sup>83</sup> Misli se na vrijeme provedeno u formalnim obrazovnim institucijama.

<sup>84</sup> Amartya Sen, Razvoj kao sloboda.

institucijama i slicno. Nejednakost u navedenim kategorijama usko je povezana sa nejednakošću u uticaju koji se ostvaruje kako prilikom kreiranja politika, tako i prilikom njihove efektivne primjene. *Drugi* razlog koji pravednost stavlja u fokus strategija za borbu protiv siromaštva je cinjenica da je smanjenje siromaštva (u ostvarenim prihodima, obrazovanju, zdravstvenom stanju i sl.) proizvod kako ukupnog razvoja, tako i njegove distribucije u društvu. Cinjenica je da postoje potencijalno važne interakcije između politika i institucija koje se bave pravednošću i ukupnim razvojnim procesima, uključujući tu nivo ekonomskog rasta i njegovu distribuciju u društvu.

#### **4. Da li je nejednakost važna?**

Iako u fundamentalnom smislu mislimo na pravicnost, empirijska istraživanja koja podržavaju ovaj koncept pocivaju na mjerljivoj nejednakosti u razlicitim rezultatima. Pri tome se uvijek pozivamo na interpretaciju povezanosti pomenutih rezultata i pravednosti. Zaista, u prakticnom i operativnom smislu, koncept pravicnosti se u velikoj mjeri preklapa sa konceptom jednakosti. Na primjer, razlike u prihodima koje ostvaruju bogate i siromašne zemlje se mogu objasniti razlikama u prilikama i sposobnostima njihovih gradana. Sve ovo je dalje povezano i uslovljeno nejednakošću u uticaju na globalne politike i razvoj. Isto tako, analiza empirijskih razlika u mogucnostima i sposobnostima u okviru društva zahtijeva razmatranje nejednakosti koja oblikuje pristup mogucnostima pojedinca – prije svega pristup obrazovnim institucijama, zdravstvenim ustanovama, bogatstvu roditelja – i njihovim rezultatima – koji se ogledaju kroz ostvarene prihode i potrošnju.

Pored nejednakosti koja je najociglednija kroz razlicite nivoe prihoda i potrošnje koju neko ostvaruje, ne manje važne su nemonetarne dimenzije blagostanja i njihova distribucija među zemljama: pristup obrazovanju, zdravstvenim institucijama, razlicitim uslugama – elektricna energija, vodosnabdijevanje i sanitarije. Mnoge od ovih varijabli dio su distribucije imovine među populacijom pa samim tim uticu na distribuciju sposobnosti – ili mogucnosti da pojedinac živi život koji vrednuje.

Kako zagovaraju medunarodne razvojne institucije, nejednakost je važna iz više razloga. Kao prvo, ljudi mogu smatrati da nejednakost nije opravdana u slucaju kada ne proizilazi direktno iz uloženog napora, ili je povezana sa vecom osjetljivošću nekih grupa u odnosu na vecinu u društvu. Takode, nejednakost je važna zbog snažne interakcije koja postoji između ekonomskog prosperiteta zemlje, nejednakosti i siromaštva.

U empirijskom smislu, za datu stopu rasta, veca relativna nejednakost utice na generalno sporije smanjenje siromaštva u smislu prihoda. Drugim rijecima, procentualno smanjenje siromaštva kao prateci efekat rasta u privredi, smanjuje se ukoliko je stepen nejednakosti u društvu visok.

U svemu ovome još uvijek nema niceg spornog. Problem nastaje kada kreatori politika i borci protiv siromaštva izvrše zamjenu teza na nacin da umjesto da se bave smanjenjem siromaštva, u fokus svojih aktivnosti stave smanjenje nejednakosti.

### **5. Ko treba da riješi problem siromštva?**

Vratimo se na postavljeno pitanje: ko treba da riješi problem siromaštva? Najcešca asocijacija na ovo pitanje je: država! Iskustva pokazuju da su prioriteti: jacanje institucija, aktivno ucešce civilnog sektora u društvenom odlucivanju, jacanje i razvoj privatnog sektora. Rast i razvoj privrede i sa njima kreiranje mogucnosti za zaposlenje, predstavljaju neophodan uslov smanjenja siromaštva. Ono što je narocito važno je obezbijediti rast koji kreira nove poslove i povecane realne plate zasnovane na vecoj produktivnosti radne snage.

Zašto su neke zemlje bile uspješnije u vodenju tranzicije na društveno odgovoran nacin? I zašto su neke države oklijevale da se od samog starta suoce sa privatnim interesima? Odgovor leži u institucionalnoj strukturi koju su zemlje naslijedile i spremnosti lidera da raskinu sa prošlošcu. Zemlje sa jacim institucijama (aktivniji sektor civilnog društva, zrelija politicka demokratija i razvijenije institucije tržišta) ostvarile su bolje rezultate u uspostavljanju ekonomske i politicke stabilnosti u samom startu. Praksa pokazuje da je socijalna zaštita jako važna za borbu protiv siromaštva. Medutim, i pored toga, mnoge zemlje troše tek oko 1% svog prihoda na razne programe socijalne pomoci. Cak i u onim zemljama koje za ove potrebe izdvajaju više, socijalna pomoc je jako loše targetirana<sup>85</sup>. Iskustva su takode pokazala da su društva koja su više sredstava ulagala u obrazovanje, postizala više stope rasta i znacajni razvoj u odnosu na društva koja su zanemarivala znacaj znanja kao kapitalnog resursa.

Od pocetka istorije, iskreni reformatori i demagozi tražili su da se država pozabavi ukidanjem ili barem ublažavanjem siromaštva. Na žalost, u mnogim slucajevima, predlagana rješenja su stvari cinile još gorim.

---

<sup>85</sup> Na primjer, skorija istraživanja pokazala su da socijalnu pomoc u Litvaniji prima svega 2% najsiromašnijih u populaciji. U drugim zemljama u tranziciji, u najboljem slucaju, 20% najsiromašnijih dobija oko 40% ukupnih izdataka za socijalne programe.

Najčešća i najpopularnija mjera je bila uzimanje od bogatih i davanje siromašnima. Ovaj lijek ima na stotine različitih oblika, ali svi se svode na isto. Bogatstvo treba “dijeliti”, “redistribuirati”, “izjednačavati”. U stvari, u glavama mnogih reformatora, glavno zlo nije bilo siromaštvo nego nejednakost.

Podsjetimo se Misesove “definicije” tržišne ekonomije: *”Tržišna ekonomija – kapitalizam – baziran je na privatnom vlasništvu nad materijalnim proizvodnim sredstvima i privatnom preduzetništvu. Potrošaci, kupovinom ili uzdržavanjem od kupovine, odlučuju o tome šta ce se proizvoditi, u kojoj kolicini i kakvog kvaliteta. Oni cine profitabilnim poslove biznismena koji se na najbolji nacin povinuju njihovim željama, i neprofitabilnim poslove onih koji ne proizvode ono što se traži od njih, u najkracem vremenskom periodu. Profit prenosi kontrolu nad faktorima proizvodnje u ruke onih koji ih upošljavaju tako da na najbolji moguci nacin zadovolje najvažnije potrebe potrošaca, dok ih gubici povlace iz ruku neefikasnih biznismena. U tržišnoj ekonomiji koju ne sabotira država, vlasnici svojine su mandatar potrošaca. Na tržištu svakodnevnog plebiscit odlucuje ko šta treba da posjeduje i u kojoj kolicini. Potrošaci su ti koji cine neke ljude bogatim, a druge siromašnim<sup>86</sup>.”*

Da li je Bill Gejts eksploatator?

Najbolji odgovor na ovo pitanje daje takode Mises kada kaže: *”Velicina u tržišnoj ekonomiji ne narušava, vec poboljšava uslove u kojima žive drugi ljudi. Milioneri sticu svoje bogatstvo u procesu obezbjedjivanja ljudi proizvodima koji im ranije nisu bili dostupni. Da su zakoni branili bogacenje, prosjecno americko domacinstvo bi moralo da se odrekne mnogih mašina i sredstava koji su danas uobicajeni. Ova zemlja uživa u najvišem standardu života u istoriji jer vec nekoliko generacija nije bilo pokušaja da se realizuje ‘jednakost’ i ‘redistribucija’. Nejednakost u bogatstvu i primanjima je uzrok dobrobiti masa, a ne bilo cijeg siromaštva. Gdje postoji ‘niži stepen nejednakosti’, neizbježno postoji niži životni standard masa.”<sup>87</sup>*

Greške u borbi protiv siromaštva na nivou države najčešće se prave usljed fokusiranosti na efekte u kratkom roku i efekte na korisnike programa, pri čemu se zanemaruje dugorocna dimenzija. Praksa je pokazala da skoro svaka mjera koju vlada preduzme sa ciljem da “pomogne siromašnima” ima suprotne dugorocne efekte. Hazlit navodi citav niz dokaza za ovo pa obrazlaže efekte upotrebe: garantovanog prihoda, negativnog poreza na prihod, minimalne zarade; jacanje snage sindikata, suprotstavljanje mašinama koje treba da uštede potrošnju ljudskog

---

<sup>86</sup> Ludwig Von Mises - Ideas on Liberty, Maj 1955

<sup>87</sup> Ludwig Von Mises - Ideas on Liberty, Maj 1955

rada, posebne subvencije, povećano trošenje države, povećane poreze, progresivne poreske stope, poreze na kapitalne dobitke, nasljedstvo i korporativni profit.

## 6. Kako dalje?

Sigurno je da je za borbu protiv siromaštva neophodno ostvariti ekonomski rast i razvoj koji pocivaju na novim i bolje placenim poslovima; potrebno je osnažiti siromašne kako bi koristili benefite ostvarenog rasta i razvoja i ublažiti nejednakost ali ne redistribucijom prihoda već njihovim osposobljavanjem da budu ravnopravni članovi društva. Jednostavno: potrebno je proširiti slobode pojedinca!

Svakako da, za one najugroženije koji nisu u mogućnosti da aktivno učestvuju u procesima (suviše mladi, suviše stari, bolesni itd.) postoji potreba za definisanjem javnih politika. Socijalni programi države moraju biti dobro targetirani i adekvatni u smislu realne podrške najsiromašnijima. Optimalna kombinacija tržišnih mehanizama u smislu osnaživanja siromašnih i mjere socijalne pomoći, na probu stavljaju kreatore politika.

Podsjetimo na Hazlita koji kaže da su najbolji lijekovi protiv siromaštva pojedinca *Rad* i *Štednja*: “Oni koji zaista žele da pomognu siromašnima neće trošiti njihovo vrijeme na organizovanje protestnih marševa, niti će svoje simpatije izražavati na način da siromašnima udijele novac namijenjen trenutnoj potrošnji. Oni će prije živjeti skromno u odnosu na svoje prihode, ostvarivace štednju i konstantno investirati u snažna postojeca ili nova preduzeca, stvarajući na taj način bogatstvo za sve i kreirajući ne samo nove već i bolje placene poslove.” Cini se jasnim da oni koji predlažu progresivne poreze i redistribuciju kao glavne mjere smanjenja siromaštva nisu u stvari upoznati sa glavnim pokretacima ekonomskog razvoja jedne zemlje, a da pravo na nejednakost predstavlja osnovu slobode pojedinca.

## Literatura:

1. Ludwig Von Mises - Ideas on Liberty, *Maj 1955*
2. Households Survey Report, više izdanja – Institut za strateške studije i prognoze
3. Hanry Hazlitt, The Conquest of Poverty
4. Amartja Sen, Razvoj kao sloboda
5. World Development Report 2006, Outline
6. Making Transition Work for Everyone, The World Bank 2001

Srdan Vukcevic

## Muzika izbora

### Abstract

This paper argues about private property rights, morality issues and individual choice. If we look down on these elements of a free society we can see them as static and more important dynamic. Private property is the basis for self-responsibility and for entrepreneurship. If economics is all about exchange you have to have private property rights in order to exchange something. Technology is breaking our barriers of limited choice. People feel more and freer to buy, see, go, and do. I have discussed how all these elements influence each other and how they influence growth.

**Key words:** *private property, choice, entrepreneurship, growth, individualism.*

Braco i Sestre:

Imate pravo cutite. Možete odbiti da odgovarate na pitanja.

Da li vam je jasno?

Sve što kažete ili ne kažete, sve što uradite ili ne uradite, može biti upotrijebljeno protiv vas prema novim zakonima poslovanja.

Da li vam je jasno?

Imate pravo da se posavjetujete sa nekim prije nego što nešto kažete ili uradite. Ako ne možete da priuštite savjetnika, vi, sami, morate odgovoriti na optužbe.

Da li vam je jasno?

Ako znate i razumijete prava koja smo vam objasnili, da li ste i dalje spremni da radite posao kao i obično ili ste voljni da ponovo razmislite o pitanjima i odgovorima.<sup>88</sup>

---

<sup>88</sup> Jonas Ridderstrale, Kjell Nordstrom, Karaoke Capitalism – Management for Mankind.



## Uvod

Postoji li nešto zbog čega bi se htjeli boriti? Da li je svojina svetinja današnice? Da li je izbor vaš? Da li više naginjete statici ili dinamici? Da li mirna saradnja ili sila?

Dok sila uništava bogatstvo i obeshrabruje proizvodnju, mirna saradnja i preduzetnicki duh vode do inovacija i stoga do ekonomskog progressa.

Zašto su neke zemlje više razvijenije od drugih? Da li ideološki elementi mogu uticati a razvojni rezultat jedne zemlje? Na primjer, ideološki elementi koji opravdavaju svojinska prava na prvom mjestu – preduzetništvo i samo-odgovornost. Dok covjek jasno ne shvati prirodu ideološke strukture koja opravdava pravila igre u datom društvu, nemoguće je razumjeti zašto sistemi privatne svojine koji su pogodni za društvo ne uspijevaju da se pojave i budu prihvaceni.<sup>89</sup>

## Moralnost promjene

Promjena je uvijek bila vodena sa tri sile tehnologije, institucija i vrijednosti – sredstva, pravila i norme. Ključno je da ako mi ne oblikujemo ove snage promjene, ona će oblikovati nas. Nekad i sad. Sve je isto. Osim brzine promjena. Vidjećemo kako ta brzina utiče na nekada nedodirljive koncepte.

Tehnološki razvoj utiče na sve nas i nikada ne prestaje da nas pomjera kroz Maslovljevu hijerarhiju potreba. I što je najvažnije ne pita nas da li smije to da uradi. Tehnologija nam pomaže da bolje upoznamo sebe i pruža nevjerovatne mogućnosti za individue. Na taj način ona individualizuje i pomjera granice mogućeg. Kako ovo utiče na nas kao individue? Dok digitalna revolucija mijenja ono što radimo, genetska revolucija mijenja ono što smo (Patrick Dixon). Šta ako saznate sutra da ćete vjerovatno živjeti 100 godina umjesto 75? Kako biste promijenili život? Muzika izbora se čuje, zar ne? Da li je tehnologija moralna? Važna stvar u svemu ovom je da tehnologija ne donosi odluke. Ljudi donose. Tehnologija ne pravi podjele. Ljudi prave. Tehnologija je za covjecanstvo. Pitanje je prije da li je covjek za ili protiv covjecanstva. Postoji razlika između poruke i onoga koji je nosi. "Ništa nije dobro ili loše nego ga razmišljanje čini takvim," William Shakespeare.

---

<sup>89</sup> Vidi Enrico Colombatto, Are property rights relevant for development economics? On the dangers of western constructivism – ICER, working paper series.

Kao po sistemu spojenih sudova, informatičko društvo nije više samo Američki fenomen. Milioni ljudi se priključuju. Jedan dan međunarodnih poziva u 2001 godini bio je jednak svim međunarodnim pozivima u toku 1981 godine. U 2003 bilo je više nego 600 miliona ljudi on-line. U 2003 bilo je negdje oko 1,2 milijarde korisnika mobilnih telefona. Nokia procjenjuje da će ih do 2008 biti više od 2 milijarde. Slobodni ste da zovete, pitate, uradite, idete...

Zahvaljujuci tehnologiji sve više i više ljudi na sve više i više mjesta dobijaju sve više i više informacija o sve više i više razlicitih stvari. Šta se obično čuje – majka koja vam je kazala da je to moguće i baka koja kaže da kada je ona bila vaših godina to nije bilo moguće. Muzika izbora. Ljudi su naoružani informacijama i pocinju da postavljaju pitanja. Dakle, informacija sama po sebi ne znači mnogo već naša mogućnost da nešto uradimo sa njom. Nekada je neko ko je imao informaciju imao “moc” nad obicnim ljudima. Danas moc se pomjera ka onima koji kontrolišu znanje.

Institucije se mijenjaju i oblikom i funkcijom. Pravila ponašanja, moral, norme, tradicija...

Moralnost je vjerovatno ključni koncept. Šta je moral? Šta je moralno? On se obično shvata kao set pravila ponašanja koja su konzistentna sa etičkim standardima koja dijeli većina individua koja čini zajednicu. Da li to znači da se ona mogu mijenjati? Ako da, kako se mijenjaju? Ko ih mijenja? Kako kaže Colombatto moralnost se mijenja tokom vremena i kroz zajednice i definiše obrasce društvene saradnje. Dakle, moralno i nemoralno je pitanje vremena i prostora. Ali, ono što je bitno jeste da je njegov uticaj na tržište ogroman i da suštinski određuje okvire saradnje individua.

Pravila ponašanja većeg tržišta uticu umnogome na pravila ponašanja manjeg tržišta. Ovo je posebno bitno za međunarodno tržište gdje se individue moraju prilagodavati i upoznavati pravila ponašanja onih sa kojima vrše razmjenu. Zbog velike varijabilnosti ovih pravila ne iznenaduje nedostatak saradnje između pojedinih zemalja. Međutim, kako je po Hajeku tržište mehanizam koji od neprijatelja stvara prijatelje tako i ova saradnja postaje moguća kada postoje načelni dogovori o prihvatljivosti ili neprihvatljivosti pojedinih pravila ponašanja koja uticu na obrasce društvene saradnje.

Kakvu ulogu imaju tradicija, kultura, istorija? Ono što se prvo nameće kao odgovor jeste da su oni nosioci onih obrazaca ponašanja koji su se uspjeli izboriti za svoje postojanje u prostoru i vremenu. Kao takvi oni dominantno uticu na ponašanje i oblike saradnje između individua. Međutim, vremena se mijenjaju. Greška, vremena se mijenjaju geometrijskom progresijom. Greška, vrijeme je prošlo vrijeme. Kako

reagujete na cinjenicu da su Vatikan i Sony Music najavili novi album molitvi Pape Pavla II u interpretaciji 'N Sync I Britney Spears? Kada lider katolicke crkve mora da ide u svijet POP muzike, nešto se desilo. Sila se mora zamijeniti privlacnošću... cak je i Papa to shvatio.

## **Zakoni promjene**

Da pogledamo sada kako tri "stara" zakona, bar u internet vremenu, uticu na staticku i dinamicnu sliku svijeta oko nas. Prvi zakon, Murov zakon (Moore's Law), predviđanje osnivača Intel-a Gordon Moore-a, kaže da ce se svakih 18 mjeseci "zapremina" cipa (a time i kompjuterska snaga) duplirati ako ostali troškovi ostanu isti. Drugi zakon, Metkalfov zakon (Metcalf's Law), vlasništvo Robert Metcalfe-a osnivača 3Com-a koji kaže da je vrijednost mreže proporcionalna kvadratu broja ljudi koji je koriste. Ono što se dešava jeste da promjena koja se dešava u Internet tehnologiji nije samo okarakterisana sa smanjenim troškovima nasuprot povećanja performansi, vec razvoj u ovim mrežama sam sebe podstice i pokazuje karakteristike rastucih prije nego opadajucih prinosa – što se više priključuje ljudi to za nas ima više smisla da se priključimo. Psihologija gomile koja vodi povećanju individualnih sloboda izbora. Kakav paradoks. Imajuci sve ovo u vidu broj ljudi koji se priključuju na ove mreže je prešao naše granice razumijevanja. Treci zakon, Koazov zakon (Coase's Law), koji kaže da firme postoje samo pod uslovima kada nadmaše tržište u smislu minimiziranja transakcionih troškova. Transakcioni troškovi su uzrokovani ili nedostatkom informacija (mi ne znamo) ili kada su informacije asimetrično distribuirane (mi znamo ili više ili manje nego što drugi znaju). Kada su informacije obilne i jednako distribuirane, dobijamo tržište. Inace, kada su informacije oskudne i nejednako distribuirane dobijamo kompanije ili hijerarhije.

Kako internet nudi obilje informacija kombinovani efekat Murovog i Metkalfovog zakona uticena na to da tržišta osvajaju hijerarhije. Ovo objašnjava zašto se neki menadžeri u kompanijama trenutno preznojavaju zbog nemogućnosti upravljanja drugima na osnovu informacija. Slobodni ste.

Tehnologija vas ne cini manje moralnima; samo vas tjera da brzo promijenite moral. Sposobnost prilagodavanja i uticanja na novu tradiciju, kulturu, istoriju... moral određuje naše preživljavanje.

Svijet je postao toliko povezan i pun izbora. Imate slobodu da znate, idete, uradite i budete šta god želite da budete. Zadovoljstvo je bazirano na izboru. Ali, kako u svakoj prici fali jedno ali, taj izbor sve više postaje mogućnost, ne kao do sada samo

za one koji su mu blizu, nego samo za one koji svijetu mogu da ponude nešto što svijet cijeni i hoće da kupi.

Dakle, pravila ponašanja nisu sporna. Sporna je brzina njihovog mijenjanja. Ono što je veoma značajno jeste sve veće slabljenje moći države da direktno utiče na individualni izbor. Imajući u vidu da se danas svaka kompanija i svaka zemlja bori za talentovane ljude postaje sve više značajan ambijent u kom se nalazite. Ambijent u smislu pravila ponašanja, mogućnosti napredovanja, boljeg života, ostvarenja snova – biti ono što želiš da budeš a ne ono što drugi nameću da budeš.

Sve je otvoreno. Treba samo pokušavati. I padati. I ponovo pokušavati. I pasti bolje. Pasti brzo a ustati prije. Sveta pravila preduzetništva danas su bitnija nego ikada ranije. Od vas se traži inicijativa. Vi odlučujete i stvarate pravila, tradiciju, kulturu... istoriju. Vječnost je daleko jer je tehnologija podijelila vrijeme na dahove. Kompanije se radaju i umiru u jednom dahu. Pravila specijalizacije kakva smo ih nekada znali od Rikarda i Smita više ne važe. Rikardo kaže da ako je za proizvodnju jedne alatke potrebno 10 koraka, za svaki korak treba pronaći osobu koja će se specijalizovati upravo za jedan korak. Smitova verzija jeste da tu alatku treba praviti jedan čovjek preko metoda pokušaja i pogrešaka dok se ne specijalizuje za proizvodnju iste. To je princip učenja kroz rad. Međutim danas se od vas zahtijeva fleksibilnost. Sposobnost da se brzo prebacujete sa jednog proizvodnog procesa na drugi. Preživljavaju oni koji su fleksibilni i sposobni da brzo uče nove stvari.

Muzika vaše individualnosti mora da se čuje sve jače i jače. Nekada je bilo: što više naučiš veći je povrat na učenje. Vrijeme provedeno na fakultetu više nije vrijeme za sticanje znanja... već metoda kako se stiče novo znanje kako naglašava profesor Colombatto sa Univerziteta u Torinu.

Sama akumulacija znanja ne znači puno bez razmjene. Razvoj je uvijek bio pitanje sticanja znanja. Sticanja znanja o tome šta drugi ljudi žele i hoće da bi zadovoljili naše želje zadovoljavajući njihove. Razvoj je razmjena znanja. Svako stopiranje razmjene, direktno ili indirektno, je stopiranje razvoja. Porez na dohodak nije ništa drugo do porez na razmjenu vašeg radnog napora za novac koji dobijate u obliku plate. Porez na dodatnu vrijednost nije ništa drugo do porez na razmjenu. Carina nije ništa drugo do porez na razmjenu. Većina državnih intervencija pogada upravo razmjenu. Što je razmjena više pogodena to je mogućnost i brzina sticanja znanja i manja. Kako je podsticaj za sticanje znanja o tome šta drugi ljudi žele osnova preduzetnicke aktivnosti to je njegov nedostatak direktno obaranje razvojnih mogućnosti i inovacija. Kako je brzina sticanja znanja osnova za veći individualni izbor to je njeno limitiranje i ugrožavanje direktno uzurpiranje slobode izbora

pojedina. Kada pojedinci nemaju slobodu izbora odgovornost postaje opšta tj. nacija. Kada nema odgovornosti nema ni preduzetništva.

U planskim ekonomijama kao što je nekada bila naša, centralni komitet je bio na snazi prije nego ponuda i tražnja. Kako se sve mijenja. Idiotizam je ipak bolji kad se decentralizuje. Ili je odgovornost ipak bolja kad je tuda, a benefit ipak bolji kad je samo naš.

Naravno ono što je pozadina svega ovoga jesu svojinska prava. Kako kaže Veselin Vukotic: "Svojina je osnov slobode". Svojinska prava su fundament razmjene. Ne možete zamijeniti nešto što nije vaše. Dakle, samo pod uslovom da postoje svojinska prava možete ući u gore navedeni ciklus razvoja.

Nema svojinskih prava – nema razmjene – nema sticanja znanja – nema razvoja.

Nema svojinskih prava – nema licne odgovornosti – nema preduzetništva – nema razvoja.

To je način na koji funkcioniše preduzetnicka ekonomija ili ekonomija razvoja ili ekonomija svojinskih prava ili ekonomija sticanja znanja ili ekonomija razmjene.

Citava razvojna priča je povezana sa tri vrste sloboda: sloboda od prinude (institutional competition, svojinska prava, preduzetništvo); sloboda od potrebe i sloboda ostvarenja nekog društvenog cilja.

Sve naše akcije su legitimne sve dok ne tjeramo druge da se ponašaju na način koji se razlikuje od njihovog dobrovoljnog ponašanja. Što su individue slobodnije da biraju to su veće šanse za razvoj.

### **Pravila ponašanja**

Ako se sada vratimo na pravila ponašanja ili moralnost vidimo da razvoj postoji tamo gdje su pravila prihvaćena od strane individua koje vrše razmjenu i gdje tokom vremena ta pravila postaju privatna svojina tih istih individua. Sa druge strane, brzina njihove promjene vodi prilagodavanju novim pravilima poslovanja. Okruženje, ambijent, moral, kultura i tradicija vode razvoju samo ako su individue slobodne da biraju između makar dvije stvari. Kad okovi nekih pravila počnu da zatežu individualni izbor, pravila se mijenjaju i vode daljem unapređenju saradnje i razvoju ili u degradaciju istog.

Što je pravilo ponašanja opštije to je veća šansa da će se održati tokom vremena. Opšta pravila su samo generalne smjernice i ostavljaju prostora za unapređivanje a drže ekonomske subjekte i dalje na stazi koja se zove tržište.

Uzmimo za primjer, pravila ili kodove ponašanja, u Japanu. Naime, ono što se nevjerojatno nameće svakom ko posjeti Japan ili ko ga izučava jeste njihovo ogromno poštovanje prema mudrim nacelima koja su im ostajala u nasleđe tokom vjekova. Ono što je interesantno za ova nacela jesu njihove generalne naznake ili njihova opštost. Upravo ova nacela vježbana vjekovima i inkorporirana u njihov privredni i politički život vode akcije desetina miliona ljudi u Japanu. Upravo zbog visokog morala japanskog naroda, u smislu poštovanja pravila koja uticu na njihov razvoj, Japan je jedna od najrazvijenijih zemalja na svijetu. Međutim, nekada je to striktno poštovanje pravila, pomiješano sa njihovom samodovoljnošću, uzrokovalo da Japan ostane zatvoren za ostali dio svijeta. Kako se Japan otvarao tako su se i neki principi mijenjali. Sa razvojem visoke tehnologije Japan biva primoran da prihvati uticaje spolja. Bilo kako bilo, ono što je najinteresantnije jeste da se njihova bazicna nacela nisu mijenjala do dana današnjeg. Govoriti o tim pravilima u nekom drugom prostoru bio bi vjerovatno grijeh i nemoralno ponašanje. Poenta je da su pravila uvijek i svuda stvar idividualna i njihove razmjene. Od specifičnih okolnosti, okruženja, potreba, dozvoljenog i zabranjenog tokom vremena pravila se kolekcija onog što poboljšava saradnju i razmjenu između individua na datom prostoru i u datom vremenu.

Međutim postoji i nešto što je sama pozadina odabira pravila. Ono što je moje ostaje moje ako ja tako hocu i postaje tuđe ako ja tako hocu. Sloboda odlučivanja nad onim što je moje. Kako naglašava Colombatto, agenti ne operišu isključivo u društvu bez pravila. Ali takva pravila ne trebaju nametnuti, pre-definisani moralni okvir. Sa druge strane, ona zahtijevaju saglasnost sa principima ljudskog dostojanstva, koje se ne može odvojiti od pojma svojinskih prava; i o od covjekovog prava da ovlada prirodom. Oni su u jezgru onog što se naziva Zapadna Kultura.

“Prema tome, svetost individualne slobode, obaveza da se prihvati licna odgovornost i nepovredljivost svojinskih prava i prema plodovima necijeg rada i truda i prema prirodnim resursima koji nisu prethodno bili necije vlasništvo. Ako su date ove osnove, koje su ukorijenjene u tzv. Prirodno pravo, sva pravila koja disciplinuju ljudsku akciju bi trebala biti rezultat eksplicitnog ugovora, gdje individue dobrovoljno prihvataju da ogranice svoje ponašanje, ako žele tako da urade.”<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Vidi Enrico Colombatto, Are property rights relevant for development economics? On the dangers of western constructivism – ICER, working paper series.

Cilj bilo koje odluke koja se tice drugih idnividua u smislu ekonomske politike bi se mogao pogledati sa dva aspekta. Jedan je da se politika definiše prema njenoj vidljivoj sposobnosti da ostvari zajednicke ciljeve dok je drugi baziran na njenoj sposobnosti da poboljša individualne preferencije. Da li se individualna akcija može mijenjati i protiv volje pojedinca u cilju postizanja moralno superiornijih rezultata? Zajednicki ciljevi postoje samo ako se sve idnividue slažu oko njih. Toliki konsenzus mudraca, medutim nije moguć.

### **Statika i Dinamika**

Ono što ocekujemo od **SJUTRA** govori nam **ko smo**: Da li tražimo **stanje** – regulisani, “programirani” svijet? Ili grlimo dinamiku – svijet konstantne **KREACIJE**, **OTKRICA** i **KONKURENCIJE**? Dinamika objašnjava kako se individualna akcija pretvara u pojave koje svakodnevno vidjamo. Da li vrednujemo **stabilnost** i **kontrolu**? Ili evoluciju i učenje? Da li mislimo da progres zahtijeva **Centralni Plan**? Ili ga vidimo kao Decentralizovan, Evolucioni proces? Da li ceznemo za predvidljivošću? Ili uživamo u **iznenadenjima**? Ova dva pola, **statika** i **dinamika**, Određuju naš politicki, intelektualni i kulturni **pejzaž**.

Kako kaže Colombatto:

“Konstruktivisti misle da pojedinci nijesu u stanju da spontano osmisle dobrovoljne sisteme razmjene koji u potpunosti zadovoljavaju. Znaci da bi politicki, demokratski, totalitarni itd. sistem bio taj koji bi morao da identifikuje proces kojim se ustanovljava ko ima pravo da definiše na zadovoljavajuci nacin ili ne, rezultat interakcije i da reaguje u cilju dobijanja željenog rezultata. Kakav god da je politicki sistem na snazi, podrazumijeva se potreba za intervencijama odozgo, koje su prilagodjene da navedu ili primoraju pojedinca da promijeni sopstveno djelovanje, na nacin da omoguci postizanje ciljeva utvrdjenih i nametnutih od strane privilegovanih ucesnika, u najvećem broju slucajeva u sukobu sa voljom barem jednog dijela ostalih ukljucenih agenata. To je slucaj, npr. sa pravilima za regulisanje tržišta rada, anti-trustnih zakona, komercijalnih politika, fiskalnog oporezivanja, brojnih aspekata *welfare state*, situacija u kojima je prinudni elemenat neosporan. Smatrati te akcije legitimnim, znaci priznati da individualana sloboda može da bude prekršena kada su u igri važniji ciljevi (vrijednosti). Kao

što je receno, zadatak je privilegovanih ucesnika da identifikuju te vrijednosti.”<sup>91</sup>

Da li je legalno prekršiti individualne slobode, ako to odobri dovoljni broj korisnika? Da li su svi ljudi jednaki po dignitetu? Ova dva pitanja se medusobno isključuju... ne možemo imati oboje.

Za Marksa, put poboljšanja stanja u društvu bio je kroz kolektivan otpor proletarijata na ekonomsku nepravdu kapitalistickog sistema koji je proizveo toliko nesrece i fragmentacije.

Za Emersona, ključno je bilo prodrmati individue da shvate neotkrivenu snagu energije, znanja i kreativnosti za koju su svi ljudi, makar u principu, sposobni. On je takode prezirao sve sisteme opresije nad ljudima; ali njegov centralni projekat je bio, i osnova njegovog nasljedstva, osloboditi individualne umove.

Na kraju ako nema svojinskih prava prica o razmjeni, odgovornosti, preduzetništvu postaje suvišna. Kako kaže Colombatto u slucaju uskracivanja tih prava, ne bi imale uspjeha aktivnosti inovacija i novih saznanja, jer se one mogu realizovati samo ako inovator može da koristi plodove sopstvenih napora. Aktivnost na otkrivanju i zadovoljavanju sopstvenih želja ima kao glavni mehanizam kontrole i usmjeravanja princip individualne odgovornosti, na osnovu koga se jednom subjektu, i samo njemu, pripisuje i šteta i korist koja proistice iz njegovog ponašanja.

### **Dobrodošli u eru individualizma – zaključak**

Svijet se mijenja... ali brže nego ranije. Individualizam doživljava svoj preporod. Oktobra 31, 1517 individualizam kakvog ga znamo je rođen. Martin Luter je zakucao svoju 95 tezu na vrata Wittenberg Palace All Saints' Church. Dogadaj je signalizirao pocetak Protestantske Reformacije koja je bila tako fundamentalna za razvoj kapitalizma. Rade nego da se oslanja na Crkvu da interpretira Bibliju, Luther je dao ovo prava individuama i preporodio Hrišćanstvo. Nekih 500 godina kasnije, kapitalizam sam sebe preporada. Ljudi su sada slobodni da interpretiraju bilo koju informaciju kako im odgovara. Dolazak tako prosvetcenih individua ce znaciti za društvo i organizacije ono što je nekad Protenstantizam znacio za Katolicku Crkvu. “Homo Faber” – covjek kao sopstveni stvaralac – je ovdje da ostane. Pripremite se za drugu reformaciju.

---

<sup>91</sup> Enrico Colombatto – (Ne)moralnost, ICER Working paper series



Individualizam predstavlja trijumf izbora nad kontrolom i pobjedu pažljivog odabira nad slučajnošću. Nedostatak izbora je pojednostavljavao stvari. Ali je ubio šansu i učinio nadu mrtvom. Sada, igra izbora je gotova. Oslobodeni smo. Za sve više i više ljudi, svuda u porastu, životi su za zamjenu oblikovani izborom.

Koliko su pravila bitna toliko je njihovo slijepo procjene imitacija života. Imate slobodu da znate, idete, radite i budete ono što želite da budete. Imate moc izbora.

### **Literatura:**

1. Bastija, Frederik (2001), Ono što se vidi i ono što se ne vidi, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica;
2. Coase, Ronald, Priroda Firme, CID Podgorica.
3. Colombatto, Enrico, Are property rights relevant for development economics? On the dangers of western constructivism – ICER, working paper series.
4. Colombatto, Enrico, (Ne) moralnost – ICER, working paper series.
5. Colombatto, Enrico (2001), Was transition about free market economies?, *Journal des Economises et des Etudes Humanes*, Volume XI, 1, March 2001;
6. Fridman, Milton (1997), Sloboda Izbora, Global Book, Novi Sad;
7. Hayek Freidrich (1974), The Pretence of knowledge, From Nobel Lectures, Economic Sciences.
8. Hayek, Freidrich (1945), The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, XXXV, No. 4; September, 519-30.
9. Kahneman, Daniel; Riepe, Mark W. - Aspects of investor psychology. *Journal of Portfolio Management*, Summer 98, Vol. 24 Issue 4, p52, 14p, 3 charts,
10. Mises, Ludwig von (1985), *Liberalism*, The Foundation for Economic Education, Irvington, NY.
11. Pejovich, Steve (2002), Understanding the transaction Costs of Transition: It's the Culture, stupid "Preduzetnicka Ekonomija" – Volume I, Podgorica;
12. Riddestrale Jonas, Kjell Nordstrom, *Karaoke Capitalism*, Prentice Hall.
13. Rothbard, Murray (1991), *Freedom, Inequality, Primitivism and the Division of Labor*, The Mises Institute, Auburn, Ala.;
14. Vukcevic, Srdan (2002), Spontani poredak kao osnova evolutivnog procesa tranzicije, "Preduzetnicka Ekonomija" – Volume I, Podgorica;
15. Vukotic, Veselin (2001), *Hrestomatija o (ne)slobodi, Freedom and Development*, Podgorica;

16. Vukotic, Veselin (2001), Hrestomatija “Ekonomska (psiho)filozofija”, Podgorica;
17. Vukotic, Veselin (1999), Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole, Postdiplomske studije “Preduzetnicka ekonomija”, , Podgorica;
18. Vukotic, Veselin (2002), Preduzetnicka ekonomija i tranziciona paradigma, “Preduzetnicka Ekonomija” –Volume I, Podgorica,

**Jadranka Kaluderovic**

## **Detrendiranje vremenskih serija**

### **Abstract**

This paper focuses on the issue of trend and cycle decomposition. Firstly, it explains why detrending is important. Then it presents different detrending methods that are for separation of cyclical and trend components and at the end it examines based on which decision on selection of detrending methods is based. The paper presents an effort to examine and present one of the topics that are relevant for business cycle analyses.

**Keyword:** *detrending, business cycle, time series*

### **Uvod**

Osnovno pitanje u modernim empirijskim istraživanjima o biznis ciklusima je: Kako definisati trend i kako ekstrahovati trend iz vremenskih serija na način da ostane samo ono što se može interpretirati kao biznis ciklus komponenta. Ovo pitanje predstavlja jedan od najizazovnijih i najkontraverznijih aspekata problema biznis ciklusa i stoga je bilo predmet analize velikog broja istraživanja. Pozitivna strana ovih istraživanja je što su istraživači postali svjesni mogućih zamki detrendiranja (Aadland (2002)) a negativna je što su one dovele do razvoja alternativnih metoda detrendiranja ali ne i preporuka koji je od ovih metoda najprijemčiviji (Canova (1998)). Cilj ovog rada je da objasni postupak detrendiranja, da prikaz osnovnih pristupa i ukaže na bazi cega se vrši izbor metoda detrendiranja u istraživačkom radu.

### **1. Zbog cega je potrebno detrendiranje?**

Mekroekonomska analiza pravi razliku između trenda i cikličnih komponenti mekroekonomskih vremenskih serija. Trend pokazuje dugoročnu kretanja ekonomije, dok ciklične komponente predstavljaju kratkorodne fluktuacije oko linije trenda (Jagrić (2001)).

Postavlja se pitanje da li se dugoročna kretanja ekonomske aktivnosti mogu u potpunosti odvojiti od kratkorodnih fluktuacija oko linije trenda?. Ovo je moguće ukoliko ne postoji veza između ekonomskog rasta i kratkorodnih cikličnih fluktuacija. Ukoliko ova veza ne postoji ili je veoma slaba, pa ciklične fluktuacije ne

uticu na trend kretanja ekonomske aktivnosti, veoma je lako ekstrapolirati liniju trenda i izdvojiti je iz vremenskih serija podataka. Ovo nas pak dovodi do drugog veoma važnog pitanja a to je da li postoji interakcija između biznis ciklusa i trenda, odnosno da li je trend uvijek stabilan?

Period nakon drugog svjetskog rata je pokazao da su neke zemlje u Evropi i na dalekom istoku imale veoma velike stope ekonomskog rasta. Ova ekspanzija je bila prekinuta usporavanjem a ne apsolutnim smanjenjem sveopšte ekonomske aktivnosti (stope rasta GDP su bile pozitivne ali su se nakon određenog vremena počele smanjivati). Isto se primjećuje i u nekim zemljama u razvoju. Ova smanjenja a zatim i povećanja odnosno fluktuacije u ekonomskoj aktivnosti definisana su kao «ciklusi rasta», a ne biznis ciklusi. Ipak, svako smanjenje ekonomske aktivnosti ne znači da će doći do recesije, ali svaka recesija jasno označava da je došlo do smanjenja ekonomske aktivnosti. Stoga su ciklusi rasta mnogo češći fenomen od biznis ciklusa. Ipak činjenica da trend nije linearan već da pokazuje izvjesna oslabljenja govori u prilog tezi da postoji izvjesna interakcija između trenda i cikličnih oscilacija. I upravo zbog toga što trend sam po sebi oscilira u isto vrijeme dok se javljaju oscilacije ekonomske aktivnosti, detrendiranje, odvajanje trenda i ciklične komponente predstavlja problem.

Postavlja se pitanje zbog čega je potrebna dekompozicija na sezonsku komponentu i trend.

Zarnowitch je sumirao neke od osnovnih razloga:

1. dobra procjena trenda je neophodna za proučavanje ekonomskog rasta i teorija koje su vezane za ovu problematiku. Dodatno teorija rasta ne može se baviti isključivo proučavanjem trenda već i međusobnog uticaja trenda i ciklusa.
2. mjerenje i analiza ciklusa, odnosno devijacija od trenda, predstavlja veoma bitnu problematiku zbog toga što daju objasnjenja o nivou i varijabilnosti rasta kao i o izvorim ekonomske nestabilnosti
3. biznis ciklus indikatora mogu biti značajno unaprijeđeni ukoliko se analizira njihov trend i njihove fluktuacije oko trenda (na primjer vodeći indiktori ili podudarni indiktori pokazuju različiti stepen senzibilnosti na određene promjene u ekonomiji koji se odražavaju na trend ovih varijabli)
4. određene promjene ekonomske aktivnosti koje pokazuju indiktori nisu posljedica biznis ciklusa već promjena u rastu odnosno posljedica su ciklusa rasta. Stoga korištenje devijacija od trenda omogućava da se uspostavi veza između biznis ciklusa u ciklusa rasta.

Vecina ekonomskih analiticara se slaže da detaljna analiza biznis ciklusa zahtjeva detrendiranje serija podataka u cilju što tacnijeg izracunavanja i mjerenja biznis ciklusa. Ono oko cega se analiticari biznis ciklusa ne slažu jeste na koji nacin treba izvršiti detrendiranje.

## 2. Alternativni nacini detrendiranja

Da bi izožili najčešće korišćene metode detrendiranja koristicemo podjelu koju je prihvatio Canova (1998). Prema njegovom mišljenju metode detrendiranje se mogu podjeliti na one koje se baziraju na statistickom pristupu i one koje se baziraju na ekonomskom pristupu. «Statisticke» metode pretpostavljaju da su trend i ciklusi su neprimjetni ali koriste razlište statisticke pretpostavke da bi identifikovali ove dvije komponente, a «ekonomski» metodi su oni u kojima izbor trenda diktira ekonomski model, preferencije istraživaca ili pitanja koja se postavljaju.

### *Statisticke metode*

#### Polinom funkcije vremena (LT)

Ovo je najoštrij i najjednostavniji pristup. On polazi od pretpostavke da su trend i ciklus nekorelirani. Ovaj pristup posmatra serije podataka kao sumu deterministickog trenda i stohastickih devijacija koje su tretirane kao rezidual ili «ciklicna» komponenta (Zarnowitch). S obzirom da je trend (Xt) deterministicki proces on se procjenjuje na osnovu polinoma funkcije vremena:

$$Y_t = X_t + C_t \quad (1)$$

$$X_t = a + \sum_{j=1}^q b_{1j} f_j(t-t_0) \text{ ukoliko je } t = \bar{t}$$

$$X_t = a + \sum_{j=1}^q b_{2j} f_j(t-t_1) \text{ ukoliko je } \bar{t} + 1 = t = T \quad (2)$$

U formuli je Yt-vremenska serija, Xt –trend, Ct-ciklicna komponenta. U ovoj formi q je obicno veoma mala vrijednost kad su t<sub>0</sub> i t<sub>1</sub> date tacke u vremenskom odredivanju pocetka trenda. Trend se procjenjuje na osnovu podešavanja Yt sa konstatnom i stepenom funkcijom vremena koristeci najmanji kvadrat i uzimajuci predvidenu vrijednost regresije. Ciklicna komponenta je rezidual u jednacini (1).

Iako je ovaj pristup na prvi pogled veoma jednostavan i prijemciv za analizu empirijski je skoro nemoguće prihvatljiv. Naime, postavlja se pitanja da li je moguće

da ekonomski rast prati ovakav trend u dugom vremenskom periodu u kome u ekonomiji dolazi od strukturnih i tehnickih promjena, ratova, povecanja i smanjenja ekonomske stvarnosti, finansijskih kriza, inflatornih šokova itd.

Diferencijal prvog reda (FOD)

Osnovna pretpostavka ovog metoda je da je trend slucajno kretanje bez pomaka (skretanja), da je ciklicna komponenta stacionarna i da trend i ciklusi nisu medjusobno korelisani. Dodatno, pretpostavlja se da vremenska serija ima jedinstven korjen i da je on posljedica iskljucivo trenda.

Ovaj metod možemo prikazati na slijedeci nacin:

$$Y_t = Y_{t-1} + \epsilon_t \quad (3)$$

Trend je definisan kao:  $X_t = Y_{t-1}$ , doks e ocjena  $C_t$  odnosno ciklicne komponente dobija na slijedeci nacin:

$$\hat{C}_t = Y_t - Y_{t-1}$$

Beveridge i Nelson procedura (BN)

Prema ovoj metodi ciklicna komponenta serije je stacionarna dok trend ima nestacionarno ponašanje. Naime ova metoda pokazuje da se trend može definisati kao dugorocna projekcija vremenske serije prilagodena srednjoj vrijdnosti njene stope promjene ( $k\mu$ ).

$W_t = (1-l)Y_t$  je stacionarni ARMA<sup>92</sup> proces sa promjenljivim prosjekom koji se može prezentirani kao  $W_t = m + g(l)\epsilon_t$  gdje je  $\epsilon_t \sim i.i.d. (0, \sigma^2)$  i  $g(l) = f(l)^{-1}q(l)$  je polinom sa korjenom od  $f(z) = 0$  izvan ciklusa.

Odnosno:

$$X_t = Y_t + w_t(1) + \dots + w_t(k) - k\mu \quad (4)$$

$$w_t(i) = E_t(w_{t+i} | Y_t, Y_{t-1}, \dots) = \sum_{j=0}^{k-1} \alpha_j w_{t-j} + \beta_i$$

---

<sup>92</sup> Autoregresivni proces promjenljivog trenda

Ukoliko je  $k$  veoma veliko, trend je vrijednost koju bi serija imala u dugom roku. Znacni u tom slucaju bi jednacina (4) glasila:

$$X_t = X_{t-1} + m + \left( \sum_{i=1}^{\infty} Y_i \right) \in t$$

Odnosno ciklicna komponenta bi bila:

$$C_t = w_t(1) + \dots + w_t(k) - k\mu = c(l) \in t \quad (5)$$

Prema ovom pristupu ciklicna komponenta i trend su perfektno korelisani jer su izazvani istim uzrocima (šokovima).

#### Model neobserviranih komponenti (UC)

Osnovna pretpostavka ovog modela je da trend prati periodicnu putanju sa promjenama a da je ciklicna komponenta stacionarni AR proces. Ovaj pristup dozvoljava korelaciju izmedu trenda i ciklusa.

Jednacine kojima se može predstaviti ovaj model su:

$$Y_t = X_t + C_t + \mathbf{e}_t, \quad t=1, \dots, T,$$

gdje je  $\mathbf{e}_t \sim N(0, d^2)$  za sve vrijednosti  $t$  i  $E(\mathbf{e}_t \mathbf{e}_{t-i}) = 0$  za  $i \neq 0$ .

$$X_t = X_{t-1} + d + \mathbf{u}_t$$

$$C_t = f(l)C_{t-1} + \mathbf{n}_t$$

gdje je  $d$  parametar a  $q$  korjen od  $f(z) = 0$  leđi van unit kruga.

Osobine  $X_t$  i  $C_t$  su potpuno okarakterisane prtpostavkom da je distribucija  $\mathbf{u}_t$  i  $\mathbf{n}_t$  medjusobno normalna sa kovarijansnom matricom ? i cinjenicom da je  $\mathbf{e}_t$  nije korelisano sa  $\mathbf{u}_t$  i  $\mathbf{n}_t$ .

Metodi u domenu frekvencija (FD)

Ovaj metod podrazumjeva da su ciklicna i sekularna komponenta (trend) nezavisni. Odnosno od pretpostavke da trend ima najveću svoju jačinu u području niske frekvencije spektruma i da što se više udaljavamo od nule jačina trenda slabi velikom brzinom. Ovaj pristup ne definiše da li je trend stohastican ili dinamican i dozvoljava promjene trenda tokom vremena sve kod one nisu previše ucestale. Trend se može otkriti iz vremenske serije ( $Y_t$ ) koristeći:

$$a(\mathbf{w})F_y(\mathbf{w})=F_x(\mathbf{w})$$

gdje je  $a(\mathbf{w})$  filter niske prolaznosti kod su  $F_y(\mathbf{w})$  i  $F_x(\mathbf{w})$  Fourierove transformacije  $Y_t$  i  $X_t$ . Filteri niske prolaznosti dozvoljavaju da male frekvencije prolaze kroz filter dok se sve varijacije iznad odabrane frekvencije otklanjaju.

Model jedno- dimezionalnog indeksa (MINDEX)

Ovaj model polazi od pretpostavke da iako svaka serija ima trend, bilo deterministicke ili stohasticke prirode ili kombinacije oba, linerna kombinacija serija nema trend. Odnosno od pretpostavke da u niskoj frekvenciji spektruma postoji jednodimenzionalni proces (trend) koji je jedinstven za sve serije. Ovaj proces karakteriše činjenica da trend ima svoju jačinu na niskim frekvencijama i da što se više udaljavamo od nule jačina trenda slabi.

Ovaj model se može objasniti jednačinom (1) u kojoj je sada  $Y_t$ ,  $n \times 1$  vektor.

$$X_t = AZ_t$$

gdje je  $Z_t$  skalar sa  $0 < S_z(\mathbf{w}) < M, \forall \mathbf{w} \in [\mathbf{v}, \mathbf{p}]$ , gdje je  $S_z(\mathbf{w})$  spektralni koncentracija  $Z_t$ ,  $M$  je mali broj, a  $A$  je  $n \times 1$  vektor opterećenja  $X_t$  je  $n \times 1$  vektor nezavisne  $C_t$ . Procjena  $X_t$  se vrši na osnovu verzije procedure koja se koristi u modelu neobserviranih komponenti a procjena  $C_t$  se dobija na osnovu jednačine (1).

*Ekonomске metode*

Model zajednickog deterministrickog trenda (MLT)



Ovaj model polazi od pretpostavke da sve endogene varijable imaju zajednicki deterministicki trend i da fluktuacije oko zajednicke linije trenda imaju kratkotrajnu prirodu. Znac svaka vremenska serija se generise prema modelu prikazanom u jednacini (1) u kojoj su trend i ciklus nezavisni, i gdje je  $X_t$  zajednicko za sve serije i definisano kao:

$$X_t = X_0 + dt$$

gdje je  $d$  stopa rasta tehnickog progresu.

### Model zajednickog stohastickog trenda (COIN)

Ovaj model polazi od prethodno prezentiranog modela u kojem su dugorocne osobine endogenih varijabli odredena istim nestacionarnim tehnoloskim šokovima. Stock i Watson (1998) su dali statisticki izraz ovom modelu. S obzirom da ovaj pristup polazi od pretpostavke da sve endogene varijable imaju isti trend on vrši dekompoziciju trenda na nestacionarni trend i stacionarnu ciklicnu komponentu.

Uzmimo da je  $w_t$ ,  $n \times 1$  vektor vremenskih serija,  $w_t = (1-l)Y_t$  sa pokretnim prosjekom koji se izražava kao  $w_t = C(l)e_t + B(l)Z_t$  gdje je  $a' C(1) = 0$ ,  $e_t = G^{1/2}u_t$ .....sa.  $u_t \sim i.i.d. (0, I)$  i  $Z_t$  je set kointegracionih vektora. Stock i Watson su pokazali da model implicira:

$$X_t = Y_0 + At = Y_0 + dt + C(1)z$$

$$C_t = D(t)e_t$$

gdje je  $A$  vektor  $n \times k$ ,  $t_t = m + t - 1 + h_t$ ,  $h_t$  je serijski nekorelisana slucajna ,  $\dim(t_t) = k \leq n$ ,  $D_j = -\sum_{i=1+j}^{\infty} C_i$  i  $z = \sum_{s=1}^t e_s$ .

### Hodrick i Preskotov (HP) filter

Ovaj pristup ima dvije pretpostavke od kojih je jedna intuitivna a jedna statisticka. Trend nije odredjen podacima vec reprezentacijom preferencija istraživaca i zavisi od ekonomskog problema odnosno pitanja koje se istražuje. Statisticka pretpostavka na kojoj se bazira HP filter je poznata u ekonomskoj literaturi kao "uglavljivanje"

krive. na bazi ovih pretpostavki HP filter ekstrahuje trend koji je stohastican ali se blago kreće tokom vremena i nije korelisan sa ciklicnom komponentom. Znači trend je “blag” i pretpostavlja se da je suma kvadrata drugog diferencijala  $X_t$  mala. Estimacija trenda se vrši na bazi minimiziranja:

$$\min_{\{X_t\}_{t=1}^T} \left[ \sum_{t=1}^T C_t^2 + \lambda \sum_{t=2}^T ((X_{t+1} - X_t) - (X_t - X_{t-1})) \right]^2, \lambda > 0$$

gdje je  $T$  velicina uzorka i  $\lambda$  je parametar koji penalizira varijabilnost trenda. Kako se  $\lambda$  povećava, kazna za velike fluktuacije trenda se povećava i kretanje  $\hat{X}$  postaje blaže. U ovom kontekstu optimalna velicina  $\lambda$  je  $\lambda = \sigma_x^2 / \sigma_c^2$  gdje su  $\sigma_x$  i  $\sigma_c$  standardne devijacije inovacija u trendu i u ciklusu.

### Filteri prolaznosti kroz prsten

Ovi filteri predstavljaju jedan od modernijih metoda detrendiranja. Ovim procesom filtriranja vrši se dekompozicija serija na trend, ciklus i neregularnu komponentu koje korespondiraju sa niskom, srednjom i visokom frekvencijom djelova spektruma. Znači ovim metodom se filtriraju sve fluktuacije koje imaju nisku ili visoku frekvenciju i, odnosno one frekvencije koje se ne smatraju ciklicnim. Serije koje se dobijaju su serije koje imaju relativno blago kretanje. Ovim metodom se dobijaju dobri rezultati i mogu se veoma dobro predvidjeti tačke na kojima dolazi do promjena ekonomske aktivnosti. Ipak veoma je teško prihvatiti da se gornja i donja granica odnosno frekvencija koja određuje, prsten kojim se vrši izolacija ciklicne komponente može ostati nepromjenjena.

### **3. Izbor metoda detrendiranja**

Pred istraživaca koji se bavi pitanjem biznis ciklusa javlja se dilema koji od raspoloživih metoda detrendiranja koristiti prilikom analize biznis ciklusa. Da bi se dao odgovor na ovo pitanje treba razmotriti nekoliko dilema.

Prvo, da li je potrebno prije izbora metode detrendiranja odabrati definiciju biznis ciklusa ili teorijski okvir koji objašnjava ovaj fenomen. Preporuka koju daje najveći broj ekonomskih teoreticara je da ne treba praviti cvrstu vezu između određenog teorijskog pristupa i metoda detrendiranja. Naime teorija nas može uputiti na to koju grupu metoda bi mogli koristiti prilikom detrendiranja ali sama analiza serija podataka bi trebala da pokaže da li primjenjeni metodi isključuju veoma značajne

karakteristike serija podataka. Izbor cvrste veze između teorije i modela detrendiranja može dovesti da veliki broj bitnih pitanja ostane ne pomenut i neispitan i može učiniti istraživanje jednoobraznim.

Drugo, da li izabrani metod detrendiranja utiče na rezultat istraživanja? Od izabranog metoda detrendiranja zavisi i rezultat istraživanja. Kao što se vidjelo iz prethodnog izlaganja svaka od prezentiranih metoda polazi od doređenih pretpostavki koje se odnose kako na karakteristike ciklične komponente tako i na njihov međusobni odnos. Svaki model zatim pretpostavke od kojih polazi stavlja u odgovarajući statistički okvir koji ih najbolje odslikava i u tom okviru nudi odgovarajuće rješenja, odnosno u konkretnom slučaju vrši procjenu trenda i ciklične komponente. S obzirom da se radi o statističkom okviru to znači da je određen broj faktora ostao van ovog okvira neobjašnjen i neobuhvaćen. Upravo zbog razlika u polaznim pretpostavkama i razlika u broju i vrsti faktora koji pojedini model obuhvata, razlikuju se i rezultati koji se dobiju korišćenjem različitih metoda.

Treće, da li postoji metod detrendiranja koji daje najbolje rezultate? Iako se ekonomska teorija bavila davanjem odgovora na ovo pitanje, odgovor na ovo pitanje ne postoji. Na primjer Pedersen (2001) se bavio pitanjima koliko koji metod, odnosno filter, utiče na izoblicavanje serija podataka. Zaključak do kojeg je došao je da nije moguće utvrditi koji metod najviše a koji najmanje vrši izoblicavanje serija podataka i da to zavisi kako od same serije tako i od filtera koji se koristi. Odnosno različiti filteri su pogodniji za korišćenje na različitim serijama podataka i u različitim ekonomijama. Pojedini ekonomisti su pokušali da dodu do određenog generalnog metoda detrendiranja koji bi dobro funkcionisao ne skoro svim serijama, Baxter i King (1999). Prema mišljenjima ovih ekonomista korišćenje generalnog metoda detrendiranja omogućilo bi veoma laku komunikaciju i poredenje rezultata među istraživačima. Ipak i dalje ne postoji konsenzus oko pomenutog pitanja. Prema pristupu koji je razvijen u novije vrijeme smatra se da odabir metoda leži na samom istraživaču i njegovoj procjeni.

Cetvrto, na osnovu čega treba vršiti izbor metoda detrendiranja? Kao što je prethodno receno ekonomska teorija odnosno teorijski pristup biznis fluktuacijama ne treba da bude jedini impuls za donošenje odluka o izboru metode detrendiranja. Ipak kao što je receno ona može da posluži u sužavanju izbora. U tom smislu od analize Nelsona i Polossera pa do 90tih istraživači polazili od pretpostavke da trend ima stohastičku prirodu. međutim tokom poslednjih godina oni se ponovo sve više okreću klasičnom videnju trenda. Neka istraživanja naime su ponovo ukazala na validnost modela koji trend smatraju stacionarnim. Svakako, pored uzimanja u obzir generalnih preporuka ekonomske teorije, treba uzeti u obzir i cilj istraživanja, raspoloživost serija podataka i naravno karakteristike serija podataka.

## Zaključak

Odvajanje trenda i ciklusa izazov je za svakog ekonomistu koji se bavi biznis ciklusima. Posljedica ovog izazova je veliki broj metoda detrendiranja koji je razvijen. Ipak bez obzira na veliko interesovanje ekonomske teorije i prakse još uvijek postoji velika nesigurnost po pitanju dekompozicije trenda i ciklusa. Istraživaci biznis ciklusa i ekonomskog rasta suocavaju se sa ovom nesigurnošću. Ipak, ona im pruža mogućnost da samostalno i na bazi kriterijuma koji oni definišu donesu odluku o metodi detrendiranja koju će koristiti u svom radu.

## Literatura:

1. Vukotic Veselin (2001), Makroekonomski racuni i modeli, CID, Podgorica
2. Aadland, David (2002), Detrending Time-Aggregated Data, paper presented at 2003 Winter Meetings of the Econometric Society, Washington D.C.
3. Baxter, Marianne and Robert G. King (1999), Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series, *The Review of Economics and Statistics* 81
4. Burnside, A. Craig (1998), Detrending and Business Cycle Facts: A Comment, *Journal of Monetary Economics* 41
5. Canova, Fabio (1998), Detrending and Business Cycle Facts, *Journal of Monetary Economics* 41.
6. Diebold, Francis X. and Glenn D. Rudebusch (1993). "Further Evidence on Business-Cycle Duration Dependence, in: Stock and Watson (eds.): *Business Cycles, Indicators, and Forecasting*. Cambridge, Cambridge University Press.
7. Diebold, Francis X. and Glenn D. Rudebusch (1996). *Measuring business cycle a modern perspective*.
8. King, R.G., C. I. Plosser, J. H. Stock, and M.W. Watson. (1991), *Stochastic Trends and Economic Fluctuations*, *American Economic Review*, Vol. 8.
9. Park, Gonyung (1996). "The Role of Detrending Methods in a Model of Real Business Cycles," *Journal of Macroeconomics* 18.
10. Pedersen, Torben M. (2002), *Alternative linear and non-linear detrending techniques: a comparative analysis based on euro zone data*, Colloquium on modern tools for business cycle analysis, Luxemburg
11. Stock, J. H. and M. W. Watson (1998), *Business Cycle Fluctuations in U.S. Macroeconomic Time Series*, NBER Working Paper 6528, April.
12. Jagric, T., (2001), *Analysis of Cyclical Component of Aggregate Economic Activity in Slovenia*, Ljubljana, IB review

Jadranka Glomazic

## Funkcija potrošnje stanovništva u makroekonomskom modelu Crne Gore

### Abstrakt:

The goal of this paper is to present the function of consumption household's as section of macroeconomics model of Montenegro economy. The paper is consisted of three sections. In the first section is presented function of consumption household's generally, from theoretical point of view, and there is presented of what is consisted this function and factors which have influence on consumption household's. The second section presents a retrospective on theory of consumption household's, which was dominated in history of its development. And at the end, the third section of paper presents function of consumption household's in Montenegro, method of it's obtaining and method of estimating it's economic and statistics acceptability.

*Key words:* Consumption, income, saving, household, function, model, sector, economy, estimate.

### 1. Funkcija licne potrošnje

**Licna potrošnja** predstavlja potrošnju koju ostvaruju domaćinstva u jednoj zemlji, odnosno stanovništvo te zemlje. Tu potrošnju je moguće predstaviti pomoću **funkcije licne potrošnje**. Ova funkcija se, u njenom najjednostavnijem obliku, sastoji iz zavisne (endogene) varijable – licna potrošnja (C); koeficijenta date funkcije (a); i nezavisne (egzogene) varijable – raspoloživi dohodak (Y), koji predstavlja zbir svih licnih primanja domaćinstava koja su umanjena za njihove transferne rashode. Ova jednačina se može predstaviti na sledeći način:

$$C = a + bY \quad (1)$$

U široj formi, funkcijom licne potrošnje mogu se predstaviti svi faktori koji utiču na licnu potrošnju stanovništva, tj. faktori od kojih ona zavisi. Pored raspoloživog dohotka na licnu potrošnju utiču i tokovi dohodaka u ranijem vremenskom periodu, a koji su akumulirani u bogatstvu domaćinstava, kako realnom (nekretnine i trajna potrošna dobra, koja su u vlasništvu datog pojedinca - domaćinstva), tako i

finansijskom bogatstvu (gotovina, depoziti, akcije i obveznice). Takođe, na potrošnju domaćinstava mogu uticati i očekivanja budućih kretanja njegovih dohotka i cijena proizvoda i usluga, iznos poreza i td.

Domaćinstva u jednoj zemlji predstavljaju aktivne učesnike u ekonomskom životu te zemlje. Naime, domaćinstva svakodnevno obavljaju niz transakcija – kupovina novina, plaćanje poreza, odlazak na posao ili ulaganje svog novca u banku. Kroz sve te transakcije domaćinstva ostvaruju prihode i rashode. Na osnovu toga, svako domaćinstvo je moguće posmatrati kao jedno preduzeće. Kako se sve transakcije jednog preduzeća mogu predstaviti na računovodstvenim računima, tako je i sa domaćinstvom – sve ekonomske aktivnosti se obuhvataju na računima u skladu sa principima dvojnog knjigovodstva. Odnosno, svaka transakcija jednog domaćinstava se knjiži dva puta: u njegovom "računovodstvu" i računovodstvu onoga sa kim je dato domaćinstvo ušlo u transakciju. Tako, kada domaćinstvo kupi novine, u njegovom "računovodstvu" takva promjena se knjiži na dugovnoj strani računa kao "-", a u računovodstvu prodavca novina ova promjena se knjiži na potražnoj strani kao "+". Tako je i sa svim ostalim transakcijama koje domaćinstva svakodnevno obavljaju. Kako se bilans svakog preduzeća karakteriše ravnotežom, to znači da i bilans svakog domaćinstva mora biti u ravnoteži. Dakle, **njihovi prihodi (P) i rashodi (R) su jednaki**, tj:

$$P = R \quad (2)$$

Ako posmatramo prihode jednog domaćinstva, onda možemo reći da se oni sastoje iz: **plata (W)** – koje domaćinstvo prima na tržištu faktora proizvodnje prodajući svoj rad; **transfera (T<sup>r</sup>)** – koji predstavljaju povećanje ličnih primanja na osnovu različitih unutrašnjih transfera (socijalno osiguranje, penzije, invalide, socijalna pomoć), pri čemu ove prihode domaćinstva dobijaju od države; i **neto transfera sa inostranstvom (T<sub>rj</sub>)**<sup>93</sup> – to su prihodi koje domaćinstvu pristižu iz inostranstva po različitim osnovama. Tako prihodi domaćinstava izgledaju ovako:

$$P = W + T^r + T_{rj} \quad (3)$$

S druge strane, rashodi domaćinstava se sastoje iz: **lične potrošnje (C)** – to su rashodi koje domaćinstva ostvaruju kupovinom raznovrsnih dobara i usluga na tržištu dobara i usluga; **štednje (S)** – rashod domaćinstva po osnovu odvajanja dijela svog dohotka u "slamariću" ili ulaganjem novca u banke - gdje će vremenom domaćinstvo uvećati uloženu sumu novca na osnovu kamata – dakle, ovaj rashod (za

---

<sup>93</sup> Uz pretpostavku da se radi o otvorenoj privredi jedne zemlje.

drugi slucaj) domacinstvo ostvaruje na finansijskom tržištu; **direktnih poreza** koje stanovništvo placa državi ( $T_{dir}$ ) – dakle, ovaj rahod nastaje tako što domacinstvo daje jedan dio svog prihoda državi; i **potrošnje na proizvode i usluge proizvedene u inostranstvu** ( $C^u$ )<sup>94</sup> – ovaj rashod domacinstvo ostvaruje na inostranom tržištu. Odnosno, rashodi se mogu predstaviti na sledeci nacin:

$$R = C + S + T_{dir} + C^u \quad (4)$$

Imajuci u vidu jednakost (2) moguće je izjednaciti desne strane jednakosti (3) i (4) i na osnovu toga bilans domacinstva se može predstaviti na sledeci nacin:

$$W + T^f + T_{rj} = C + S + T_{dir} + C^u \quad (5)$$

Dakle, lijeva strana jednacine (5) predstavlja raspoloživi dohodak jednog domacinstva, a desna strana pokazuje upotrebu raspoloživog dohotka, odnosno nacin na koji domacinstvo troši svoj dohodak.

Na osnovu prethodnog može se zakljuciti da domacinstva, kao dio privrede jedne zemlje, ne mogu djelovati (obavljati svakodnevnne transakcije) bez ostalih ucesnika u toj privredi. Tako se svaka privreda sastoji iz šest razlicitih sektora:

1. Sektor finansijskih preduzeca;
2. Sektor nefinansijskih preduzeca;
3. Sektor domacinstava;
4. Sektor države;
5. Sektor neprofitnih ustanova koje služe domacinstvima - NVO;
6. Sektor inostranstvo.

Svaki od ovih sektora se nalaze u medusobnoj zavisnosti, svakom od njih je potrebno nešto što oni nemaju, a ima neki drugi sektor. Razmjena između sektora se ne odvija direktno, već je za nju potrebno odgovarajuće tržište. Prije svega riječ je o tržištu dobara i usluga, tržištu faktora proizvodnje i finansijskom tržištu (ovo tržište obuhvata i tržište novca i tržište kapitala). Dakle, cjelokupnu privredu jedne zemlje moguće je posmatrati kao ljudski organizam, gdje je svaki organ medusobno povezan i jedan bez drugog ne bi mogao funkcionisati. Organi u ljudskom organizmu su povezani krvotokom. Tako je i sa privredom jedne zemlje. Da bi njeni sektori (organi) medusobno funkcionisali potrebno je da budu povezani transakcijama (krvotok).

---

<sup>94</sup> Takode, ovo važi ako je privreda date zemlje otvorena.

Cjelokupnu aktivnost privrede jedne zemlje moguće je predstaviti makroekonomskim modelom te zemlje. Makroekonomski model je sastavljen iz većeg broja jednačina i predstavlja "pojednostavljenu sliku stvarnosti"<sup>95</sup>. Jednaciine iz kojih se sastoji makroekonomski model predstavljaju jednačine pojedinih sektora u privredi date zemlje. Dakle, makroekonomski model obuhvata sve transakcije koje se obavljaju u privredi te zemlje.

## 2. Teorije funkcije potrošnje

Kako funkcija licne potrošnje predstavlja najbitniji dio agregatne potrošnje jedne privrede, to je ona bila predmet proučavanja mnogih ekonomista. Tako su se u istoriji razvoja teorije licne potrošnje izdvojile četiri dominantne teorije: **Teorija apsolutnog dohotka**, **Teorija relativnog dohotka**, **Teorija permanentnog dohotka** i **Teorija "životnog ciklusa"**. Za svaku od ovih teorija zajedničko je to što svaka od njih licnu potrošnju posmatra kao funkciju raspoloživog dohotka domaćinstava. Osnovna razlika u ovim teorijama je u razlicitom definisanju egzogenih varijabli.

### Teorija apsolutnog dohotka

Tvorac ove teorije funkcije licne potrošnje je **John M. Keynes**. Po ovoj teoriji potrošnja domaćinstva je uslovljena **apsolutnom vrijednošću** njegovog dohotka. Tako, ako domaćinstvo cjelokupni iznos svog dohotka potroši, tada je njegova potrošnja u potpunosti jednaka dohotku ( $C=Y$ ). Dakle, domaćinstvo sve što je zaradilo potroši. Međutim, u praksi se to rijetko dešava i svako domaćinstvo jedan dio svog dohotka nastoji da odvoji za štednju, pa je njegov dohodak zbir licne potrošnje i onoga što je uštedio ( $Y=C+S$ ). Tako, svako povećanje štednje jednog domaćinstva dovodi do smanjenja njegove potrošnje, jer mu je ostalo manje dohotka na raspolaganju. I obrnuto, ako jedno domaćinstvo u određenom periodu veći dio dohotka odvoji za potrošnju, tada će mu ostati manji dio dohotka koji može da uštedi. Po Keynesu iznos koji se izdvaja za potrošnju zavisi prije svega od ostvarenog nacionalnog dohotka i od sklonosti ka potrošnji. Tako postoje dvije vrste sklonosti licnoj potrošnji. Jedna je **granicna sklonost potrošnji, koja predstavlja odnos promjene potrošnje domaćinstva i promjene njegovog dohotka**. Ova sklonost pokazuje za koliko će se promijeniti potrošnje domaćinstva ako se njegov dohodak poveća za jednu jedinicu. Druga je **prosječna sklonost potrošnji, koja pokazuje odnos potrošnje domaćinstava i njihovog dohotka**. Odnosno, ona pokazuje koji dio dohotka se prosječno troši. Takođe je bitno istaći da u realnosti potrošnja ne zavisi samo od dohotka koji stoji datom domaćinstvu na raspolaganju. Naime, potrošnja postoji i kada domaćinstvo ne raspolaže dohotkom ( $Y=0$ ), jer ljudi moraju

---

<sup>95</sup> Veselin Vukotic, Makroekonomski racuni i modeli (str. 83), CID, Podgorica, 2001. godine.



da troše proizvode koji su neophodni za njihovu životnu egzistenciju (hrana, pice, odjeca i obuća). Ova potrošnja se zove **autonomna potrošnja (a)** i ona ne zavisi od egzogene varijable (Y). Ova potrošnja mjeri uticaj faktora koje je Kejns podijelio na **subjektivne i objektivne faktore**. Po njemu, subjektivni faktori odražavaju preferencije potrošača pod uticajem propagande, očekivanja u kretanjima njegovog dohotka i cijena na tržištu, raspoloživost dobara za potrošnju i td. U objektivne faktore spadaju: nivo dohotka, uslovi i raspoloživost potrošackih kredita, bogatstvo potrošača, iznosi kamata i td. Prema ovoj teoriji svaki potrošač određuje koliki dio dohotka će izdvojiti za tekucu potrošnju, a koliki će uštedjeti. Takode, ova teorija objašnjava da sa porastom dohotka domaćinstava udio njegove licne potrošnje u dohotku opada. Ovo iz razloga što je u osnovi ove teorije da je, posmatrano u kratkom roku, prosjecna sklonost potrošnji veća od granicne sklonosti potrošnji.

### **Teorija relativnog dohotka**

**Duesenberry**, kao tvorac ove teorije njome je pokušao da pomiri suprotnosti u ponašanju potrošnje u kratkom i u dugom roku. Po ovoj teoriji, iznos dohotka koji stanovništvo izdvaja za svoju tekucu potrošnju ne zavisi od njegovog apsolutnog dohotka, već od odnosa njegovog dohotka i dohotka njegovog susjeda. Ovdje se polazi od toga da potrošač imitira svog susjeda, pa je efekat koji ovo imitiranje ima na potrošnju Duesenberry nazvao "**demonstracijski efekat**". Tako, ako bi se dohotci svakog domaćinstava jednako mijenjali (povećavali ili smanjivali), ta promjena ne bi imala uticaj na promjenu udjela licne potrošnje i štednje u ukupnom dohotku domaćinstva, jer te promjene ne mijenjaju relativne odnose u dohotcima domaćinstava. Međutim, dohotci domaćinstava se ne mijenjaju u istom iznosu. Tako, kada bi dohodak jednog domaćinstva smanjio, a dohodak njegovog susjeda ostao ne promijenjen došlo bi do promjene relativnog odnosa u dohotku ova dva domaćinstva. Domaćinstvo, čiji dohodak se smanjio, "naviknut" na raniji obim potrošnje, povećava će udio licne potrošnje u svom dohotku, na račun smanjenja štednje. Dakle, u kratkom roku, tekuca potrošnja ne mora da zavisi samo od tekućeg dohotka, jer na nju uticu i visina dohotka i potrošnje iz prethodnog perioda. Ovdje se javlja problem vremenskog zaostajanja prilagodavanja potrošnje promjenjenom dohotku, jer je mnogo lakše da domaćinstvo smanji štednju (izvuče novac iz "slamarice"), nego da smanji potrošnju na koju se to domaćinstvo naviklo, kao što je veoma teško pogoršavati životni standard iz prethodnog perioda (standard na koji se potrošač navikao), zbog smanjenja dohotka.

### **Teorija permanentnog dohotka**

Prethodne dvije teorije – teorija apsolutnog i teorija relativnog dohotka – polaze od dohotka domaćinstava iz tekućeg ili njihovog dohotka iz prethodnog vremenskog

perioda. Dakle, po ovim teorijama tekuci dohodak se smatra egzogenom varijablom. Medutim, teorija permanentnog dohotka, ciji je tvorac **Milton Friedman**, polazi od **permanentnog dohotka**, kao egzogene varijable. Naime, rijec je o dohotku koji jedno domacinstvo ocekuje da ce primiti u nekom buducem vremenskom periodu. Dakle, ova teorija stavlja akcenat na **buduci dohodak. Prema ovoj teoriji dohodak domacinstva se sastoji iz dva dijela: iz permanentnog dohotka i tranzitornog dohotka.** Tranzitorni dohodak predstavlja nepredvidena odstupanja koja mogu nastati prilikom procjene buduceg, permanentnog dohotka. Ovaj, tranzitorni dohodak, je u dugom roku jednak nuli, pa se, dugorocno gledano, dohodak sastoji samo od permanentnog dohotka. Medutim, u kratkom roku tranzitorni dohodak može biti razlicit od nule, iz razloga što je u kratkom roku veća vjerovatnoca da se pogriješi u procjeni dohotka koji ce domacinstvo primiti u buducem periodu. Promjena permanentnog dohotka u sadašnjem periodu utvrđuje se kao razlika između dohotka ostvarenog u sadašnjem periodu i permanentnog dohotka za prethodni period. Pored permanentnog i tranzitornog dohotka, **Friedman u ovoj teoriji uvodi i permanentnu i tranzitornu potrošnju.** Pri cemu je permanentna potrošnja ona koju domacinstvo ocekuje da ce ostvariti u nekom buducem periodu, a tranzitorna – odstupanja koja mogu nastati prilikom procjene buduce potrošnje. Bitno je istaci da je permanentna potrošnja proporcionalna permanentnom dohotku – dakle, zavisi od njega; dok tranzitorna potrošnja ne zavisi od tranzitornog dohotka. Pa se može zakljuciti - da ukupna potrošnja domacinstva u dugom roku zavisi samo od permanentnog dohotka (tranzitorni dohodak = nuli).

### **Teorija "životnog ciklusa"**

Kao i teorija permanentnog dohotka, tako je i ova teorija okrenuta prema buducnosti. Tvorci ove teorije su **Ando i Modigliani**. Prema njima potrošnja svakog pojedinca u toku njegovog života zavisi od dohotka koji on ostvari za svoga života. Dakle, **potrošnja je funkcija ocekivanog dohotka**, koji pojedinac ocekuje da ce ostvariti tokom svog života iz razlicitih izvora. Ova teorija se bazira na teoriji ponašanja pojedinca kao potrošaca, koja se zasniva na nastajanju pojedinca da maksimizira svoju funkciju blagostanja, uz pretpostavku da je sadašnja vrijednost njegove potrošnje jednaka sadašnjoj vrijednosti dohotka koji ce taj pojedinac ostvariti u svom životu. U toku svog životnog ciklusa svaki pojedinac ostvaruje razlicitu visinu dohotka, tako da je odnos između njegove potrošnje i dohotka u razlicitim vremenskim periodima razlicit. Tako, na pocetku svog života svaki pojedinac troši više nego što zaraduje ( $C > Y$ ). Kasnije, tokom njegovog životnog stvaralaštva, pojedinac ostvaruje sve veci dohodak (aktivno doba), pa je u sredini života dohodak koji pojedinac prima veci od potrošnje koju ostvaruje ( $Y > C$ ). Na kraju života pojedinac opet više troši nego što zaraduje ( $C > Y$ ). Dakle, u sredini svog života, kada je dohodak veci od potrošnje, pojedinac "otplacuje" svoj "minus" u kojem je bio na

pocetku života i akumulira za svoju penziju koju ce primati na kraju života. Što znaci da u aktivnoj dobi pojedinac najviše štedi. Dakle, na nivo štednje u jednoj privredi utice demografska struktura tog stanovništva. Tako, ukoliko vecinu ukupnog stanovništva cini aktivno stanovništvo to znaci da ce štednja u datoj privredi biti veća. Takode, veći udio mladog, odnosno starog stanovništva u ukupnom stanovništvu jedne privrede utice na to da štednja u toj privredi bude manja.

### 3. Funkcija licne potrošnje Crne Gore

U prethodnom dijelu rada akcenat je bio na teorijskom aspektu funkcije potrošnje domaćinstava. Sada ce se to primijeniti na jednoj konkretnoj privredi, odnosno na privredi Crne Gore. Privreda Crne Gore se sastoji od velikog broja sektora koji su medusobno povezani i koji se, kao takvi, mogu predstaviti jednim makroekonomskim modelom. Do sada su napravljeni veoma bitni koraci u izgradnji prvog ekonometrijskog modela privrede Crne Gore. Ako, posmatramo postojeci Makroekonomski model u Crnoj Gori, potrošnja stanovništva je predstavljena jednacina koja pokazuje uslovljenost potrošnje domaćinstava bruto domaćim proizvodom (GDP) privrede Crne Gore i porezima koje stanovništvo placa državi. Tako, ona ima sledeci oblik:

$$QC = 1906 + 0.9 * (VY - VT) / PE \quad (6)$$

Gdje je: QC - realna potrošnja (nominalna potrošnja upoređena sa troškovima života); VY - nominalni GDP; VT - porezi državi i PE - deflator troškova života.

Medutim, postojeci model je potrebno poboljšati i proširiti, kako bi se dobio potpuni ekonometrijski model privrede Crne Gore. Naime, procjenjene koeficijente u postojecem modelu potrebno je zamijeniti ekonometrijskim procjenama na osnovu vremenske serije. Takode, ovaj model je potrebno proširiti monetarnim finansijskim poducjem. Tako se, u nizu koraka, došli do definisanja jednacina deset razlicitih sektora na koje je podijeljena privreda Crne Gore. Sledeci korak je definisanje makroekonomskog modela Crne Gore, koji ce se sastojati iz definisanih jednacina pojedinih sektora date privrede. U ovom radu, kako je vec napomenuto, fokusiracemo se na funkciji potrošnje domaćinstava, kao dijelu makroekonomskog modela Crne Gore, što je, zapravo i njegov cilj. U naredom dijelu rada bice predstavljen nacin dobijanja funkcije potrošnje domaćinstava - korak po korak.

U prvom koraku potrebno je prikupiti sve podatke o potrošnji domaćinstava Crne Gore. Prioritet se daje kvartalnim podacima, jer je cilj da se makroekonomski model predstavi u što manjim vremenskim razmacima (mjesecni ili kvartalni podaci).

Podaci o potrošnji domaćinstava Crne Gore obrađeni su u "Statističkom godišnjaku" (Monstat), koji je i korišćen kao izvor ovih podataka. Prikupljeni su kvartalni podaci o potrošnji domaćinstava za period od 1995.-2003. godine. Ovdje se mora voditi računa o jedinici u kojoj su izraženi pojedini podaci. Tako je, pošto se radi o vremenskom periodu u kojem je privreda Crne Gore imala tri valute, potrebno sve različite valute u kojima su podaci izraženi u ovim periodima (marka, dinar, euro) pretvoriti u istu valutu, odnosno u eure, zbog svih potrebnih upoređivanja i procjenjivanja. Takođe, kako se prikupljeni podaci odnose na jedno domaćinstvo, potrebno ih je "podići" na nivo privrede, kako bi se njima predstavila potrošnja svih domaćinstava u Crnoj Gori. Tako, tabela sa serijama podataka o potrošnji svih domaćinstava u Crnoj Gori izgleda ovako:

Godina	POTD	STED	OTKR	DOHD	SSTED	POZ	DOPR
1995:Q1	128.5905	82.05114	0.291478	82.05114	7.869914	0.971594	39.73821
1995:Q2	115.5017	75.75446	0.039787	75.75446	4.734653	0.795740	35.60937
1995:Q3	121.4777	80.86112	0.000000	80.86112	5.377214	0.710198	35.64518
1995:Q4	133.0249	84.70615	0.056546	84.70615	5.569797	0.113092	45.15211
1996:Q1	151.3817	93.75800	0.276794	93.75800	7.146342	0.352284	55.13252
1996:Q2	165.4410	108.1620	0.233051	108.1620	4.712828	0.854523	57.25310
1996:Q3	176.5545	117.2210	0.154917	117.2210	4.595890	0.361474	63.87771
1996:Q4	194.5109	117.5577	0.148462	117.5577	7.670575	0.247437	76.68101
1997:Q1	166.7633	121.8945	0.045808	121.8945	9.688347	0.000000	47.72495
1997:Q2	180.9616	134.0765	0.025207	134.0765	10.63739	0.000000	46.65830
1997:Q3	189.2623	154.1440	0.024455	154.1440	6.480746	0.464657	43.55551
1997:Q4	176.8488	127.7914	0.020188	127.7914	8.499240	0.020188	47.72495
1998:Q1	156.7231	115.9369	0.103299	115.9369	7.730273	0.413199	42.18078
1998:Q2	134.8230	101.2091	0.044093	101.2091	3.498078	0.161675	34.64274
1998:Q3	136.6002	110.3465	0.000000	110.3465	2.079639	0.376847	36.81938
1998:Q4	141.3928	97.59580	0.000000	97.59580	4.928224	0.581215	43.68804
1999:Q1	128.1065	96.89660	0.000000	96.89660	6.586643	0.539195	29.53946
1999:Q2	107.3051	83.41467	0.052622	83.41467	4.420249	0.534990	23.79392
1999:Q3	117.3750	95.44990	0.000000	95.44990	4.173334	0.604831	28.38926
1999:Q4	108.1359	72.25283	0.000000	72.25283	7.232966	1.116704	30.75035
2000:Q1	143.6229	119.0115	0.000000	119.0115	8.623829	0.366229	34.74383
2000:Q2	137.9620	117.7701	1.351674	117.7701	4.617892	1.197084	32.78109
2000:Q3	159.7632	138.1045	0.200245	138.1045	4.550729	7.728811	39.59037
2000:Q4	147.8061	106.8118	0.587200	106.8118	5.711165	1.174401	41.39510
2001:Q1	239.5003	185.3501	0.012618	185.3501	13.66923	0.889620	59.15658
2001:Q2	239.7782	210.3654	0.575495	210.3654	9.433117	5.920720	55.73546
2001:Q3	265.3409	210.3418	0.557654	210.3418	12.78244	3.246236	62.15826
2001:Q4	281.7599	206.1166	0.229635	206.1166	17.44921	0.397207	73.61065
2002:Q1	240.5986	191.3483	0.425677	191.3483	11.66857	1.965628	50.04215

2002:Q2	235.4729	192.0404	1.341220	192.0404	9.600150	0.793529	46.48838
2002:Q3	258.3894	218.0336	1.082006	218.0336	6.918660	0.395705	48.08438
2002:Q4	247.0807	200.8813	1.001206	200.8813	11.37151	0.841993	48.34574
2003:Q1	295.1676	229.0654	0.000000	229.0654	17.00318	0.573141	68.77692
2003:Q2	279.6928	224.8623	0.573141	224.8623	11.46282	0.000000	65.14703
2003:Q3	296.1229	259.6329	0.382094	259.6329	11.08073	0.000000	64.38284
2003:Q4	303.0005	246.4506	0.000000	246.4506	16.04795	0.382094	68.77692

**Tabela 1.:** Serije prikupljene od strane grupe Potrošnja domacinstava (u mil €)

Dakle, ovaj sektor se sastoji iz sedam serija podataka - **tekuca potrošnja domacinstava (POTD); štednja domacinstava (STED); otplata kredita domacinstava (OTKR); tekuci dohodak domacinstava (DOHD); smanjenje štednje domacinstava (SSTED); pozajmice (POZ) i dodatni prihodi domacinstava – (DOPR).** Ove serije podataka se koriste, kako za procjenu funkcije potrošnje domacinstava, tako i za procjenu funkcija ostalih sektora privrede Crne Gore, za koje se pokaže da su značajne.

Kako su nastale ove serije? Kako se ranije istaklo, svako domacinstvo se može posmatrati kao preduzeće. Ono, dakle, ima svoje prihode i rashode koji moraju biti jednaki. Na osnovu toga, svi prihodi i rashodi jednog domacinstva mogu se predstaviti sledecim bilansom:

**RASHODI (-)**

**PRIHODI (+)**

- ŠTEDNJA
- OTPLATA KREDITA
- TEKUCA POTROŠNJA:

- Naturalna potrošnja
- Ishrana
- Pice
- Duvan
- Odjeca i obuća
- Stanovanje
- Ogrijev i osvjtljenje
- Pokucstvo
- Higijena i njega zdravlja
- Obrazovanje i razonoda
- Saobraćaj i PTT
- Ostala roba i usluge
- Clanarina i sl.
- Porezi i takse
- Gubici, pokloni i sl.
- Izdaci za stan/kucu

- SMANJENJE ŠTEDNJE
- NOVI KREDITI (POZAJMICE)
- TEKUCI DOHODAK:

- Iz redovnog radnog odnosa
- Van redovnog radnog odnosa
- Penzije
- Ostala socijalna primanja
- Primanja iz inostranstva
- Neto primanja od imanja - radnje
- Zakup i prodaja imovine
- Dobici, pokloni i sl.
- Ostala primanja

Na osnovu ovog bilansa prikupljeni podaci su raspoređeni u odgovarajuće serije podataka. Kako se svaki bilans odlikuje ravnotežom, tj. balansom, tako je i sa bilansom domaćinstava. Međutim, na osnovu podataka korištenih iz Monstata,<sup>96</sup> ukupni prihodi domaćinstava se razlikuju od ukupnih rashoda, odnosno prihodi domaćinstava su manji od njihovih rashoda. Za ovakvu pojavu postoje mnogi razlozi. Naime, domaćinstva su sticala prihode na načine koji nisu obuhvaćeni istraživanjima. Radi se, recimo, o prihodima koji su rezultat bavljena domaćinstava sivom ekonomijom (koja je u posljednje vrijeme veoma izražena u privredi Crne Gore) ili je riječ o prihodima koje domaćinstvo stice npr. izdavanjem kuće, stana ili poslovnog prostora, kao i drugi prihodi koji nisu obuhvaćeni postojećim načinima istraživanja prihoda i rashoda. Tako, da bi se izjednačili prihodi i rashodi domaćinstava, napravili smo novu seriju -  ***dodatni prihodi domaćinstava – (DOPR)***, koja predstavlja razliku između rashoda i prihoda domaćinstava i njome su obuhvaćeni prihodi za koje ne postoje podaci.

Prilikom procjenjivanja funkcije tekuće potrošnje domaćinstava Crne Gore, koriste se kvartalni podaci od prvog kvartala 2000. do trećeg kvartala 2003.<sup>97</sup> Za procjenjivanje funkcije tekuće potrošnje domaćinstava predlažemo da se koriste sledeće realne serije, i to:  ***realni tekuci dohodak domaćinstava, realna štednja domaćinstava i realni krediti fizičkim licima.***<sup>98</sup> Koriste se realne vrijednosti serija iz razloga što odgovarajuće nominalne vrijednosti nisu stacionarne, pa ih je potrebno uporediti sa odgovarajućim deflatorom. Prilikom pretvaranja nominalnih vrijednosti svake od ovih serija u njihove realne vrijednosti koristi se deflator  ***indeks troškova života.***<sup>99</sup> Slijedi predstavljanje ovih serija, provjeravanje njihove uskladenosti u odnosu na kurs i deflator, provjeravanje upotrebljenog načina agregiranja serija, kao i izvor korišćenja, za serije koje nisu procijenjene u okviru sektora domaćinstava.

---

<sup>96</sup> Mada su to pokazala i druga istraživanja (Household, ISSP)

<sup>97</sup> Pošli smo sa podacima od 2000. iz razloga što neki sektori ne raspolažu podacima od ranijih godina, pa je dogovoreno da se sa makroekonomskim modelom počne od te godine, kao i da model bude predstavljen kvartalnim podacima.

<sup>98</sup> Potrebno je istaci i da se za procjenjivanje, kako funkcije potrošnje domaćinstava, tako i funkcija ostalih sektora crnogorske privrede; ali i svih ostalih procjena (statistički testovi, deflatori, konverzije, ...) koristi *Eviews 3* kompjuterski program.

<sup>99</sup> Serija troškovi života prikupljena je od strane sektora koji se bavi procjenom funkcije cijena u datom makroekonomskom modelu.

**Seriya 1.: Tekuca potrosnja domacinstava - realna (u milionima eura)**

Godina	Vrijednost nominalno	Vrijednost realno	Uskladenost serije
2000:Q1	143.6229	155.2569	<u>Skracenic</u> : POTDR <u>Broj podataka</u> : 16 <u>Stacionarnost</u> : Stacionarna na drugu diferencu <u>Konverzija</u> : Suma <u>Deflator</u> : Indeks troškova života (ITZ)
2000:Q2	137.9620	139.3180	
2000:Q3	159.7632	156.5385	
2000:Q4	147.8061	138.8981	
2001:Q1	239.5003	213.9032	
2001:Q2	239.7782	205.8006	
2001:Q3	265.3409	216.1813	
2001:Q4	281.7599	217.2564	
2002:Q1	240.5986	176.0950	
2002:Q2	235.4729	165.0549	
2002:Q3	258.3894	180.0539	
2002:Q4	247.0807	170.1775	
2003:Q1	295.1676	201.2552	
2003:Q2	279.6928	183.5536	
2003:Q3	296.1229	193.5359	
2003:Q4	303.0005	196.3498	

**Seriya 2.: Tekuci dohodak domacinstava - realna (u milionima eura)**

Godina	Vrijednost nominalno	Vrijednost realno	Uskladenost serije
2000:Q1	119.0115	128.6518	<u>Skracenic</u> : DOHDR <u>Broj podataka</u> : 16 <u>Stacionarnost</u> : Stacionarna na drugu diferencu <u>Konverzija</u> : Suma <u>Deflator</u> : Indeks troškova života (ITZ)
2000:Q2	117.7701	118.9277	
2000:Q3	138.1045	135.3169	
2000:Q4	106.8118	100.3745	
2001:Q1	185.3501	165.5405	
2001:Q2	210.3654	180.5557	
2001:Q3	210.3418	171.3718	
2001:Q4	206.1166	158.9302	
2002:Q1	191.3483	140.0485	
2002:Q2	192.0404	134.6109	
2002:Q3	218.0336	151.9328	
2002:Q4	200.8813	138.3575	
2003:Q1	229.0654	156.1845	
2003:Q2	224.8623	147.5700	
2003:Q3	259.6329	169.6873	
2003:Q4	246.4506	159.7045	

**Seriya 3.: Štednja domacinstava - realna (u milionima eura)**

Godina	Vrijednost nominalno	Vrijednost realno	Uskladenost serije
2000:Q1	19.12240	20.67138	<u>Skracenicu:</u> STEDR <u>Broj podataka:</u> 16 <u>Stacionarnost:</u> Stacionarna na prvu diferencu <u>Konverzija:</u> Suma <u>Deflator:</u> Indeks troškova života (ITZ)
2000:Q2	17.05251	17.22012	
2000:Q3	30.01091	29.40517	
2000:Q4	6.699195	6.295447	
2001:Q1	19.55271	17.46298	
2001:Q2	41.10099	35.27680	
2001:Q3	22.63019	18.43750	
2001:Q4	15.58419	12.01650	
2002:Q1	14.00041	10.24695	
2002:Q2	12.10833	8.487343	
2002:Q3	13.96098	9.728453	
2002:Q4	13.35861	9.200778	
2003:Q1	20.25098	13.80780	
2003:Q2	21.20622	13.91697	
2003:Q3	38.59149	25.22210	
2003:Q4	28.65705	18.57029	

**Seriya 4.: Krediti fizickim licima - realna (u milionima eura)**

Godina	Vrijednost nominalno	Vrijednost realno	Uskladenost serije
2000:Q1	2.101547	2.271779	<u>Skracenicu:</u> KFLR <u>Broj podataka:</u> 16 <u>Stacionarnost:</u> Stacionarna na drugu diferencu <u>Konverzija:</u> Suma <u>Deflator:</u> Indeks troškova života (ITZ) <u>Izvor:</u> Bankarski sektor
2000:Q2	2.627243	2.653067	
2000:Q3	3.519200	3.448168	
2000:Q4	3.905927	3.670524	
2001:Q1	5.806230	5.185677	
2001:Q2	6.731160	5.777324	
2001:Q3	7.433503	6.056301	
2001:Q4	7.854980	6.056735	
2002:Q1	2.796667	2.046891	
2002:Q2	4.661333	3.267366	
2002:Q3	9.350333	6.515609	
2002:Q4	1.801000	12.40444	
2003:Q1	24.84233	16.93834	
2003:Q2	29.95633	19.65940	
2003:Q3	33.32533	21.78031	
2003:Q4	45.77000	29.65979	

Nakon utvrđivanja serija koje treba da uđu funkciju tekuće potrošnje domaćinstava, potrebno je provjeriti i njihovu međuzavisnosti. Za to se koriste različiti testovi, kao



što je test korelacije (Correlations) ili test Grendžerove kauzalnosti (Granger Causality).

Dakle, na osnovu svega toga, može se procijeniti funkcija potrošnje domaćinstava u Crnoj Gori, koja izgleda ovako:

$$D(POTDR) = -2.09726162 + 1.381873032 * D(DOHDR) - 1.408545418 * D(STEDR) + 10.38503049 * DLOG(KFLR)$$

Dependent Variable: D(POTDR)				
Method: Least Squares				
Date: 11/09/04 Time: 14:12				
Sample(adjusted): 2000:2 2003:4				
Included observations: 15 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.097262	2.381081	-0.880802	0.3973
D(DOHDR)	1.381873	0.149599	9.237153	0.0000
D(STEDR)	-1.408545	0.315720	-4.461380	0.0010
DLOG(KFLR)	10.38503	5.936669	1.749303	0.1080
R-squared	0.922428	Mean dependent var	2.739533	
Adjusted R-squared	0.901272	S.D. dependent var	26.82606	
S.E. of regression	8.429028	Akaike info criterion	7.324418	
Sum squared resid	781.5337	Schwarz criterion	7.513232	
Log likelihood	-50.93314	F-statistic	43.60117	
Durbin-Watson stat	1.992353	Prob(F-statistic)	0.000002	

Rezultate dobijene funkcije moguće je komentarisati sa statističkog i sa ekonomskog aspekta. Prilikom procijenjivanja može se dogoditi da je jedna funkcija prihvatljiva sa ekonomskog aspekta, a da sa statističkog aspekta data funkcija pokazuje dosta loše rezultate. I obrnuto, neka procijenjena funkcija i pored odličnih statističkih rezultata može biti veoma loša sa ekonomskog aspekta i može pokazivati ekonomski nelogične rezultate.

Tako, prilikom utvrđivanja valjanosti procijenjene jednačine sa **ekonomskog aspekta** posmatraju se koeficijenti koji se nalaze uz pojedine nezavisne varijable. Odnosno utvrđuje se da li između datih varijabli postoji logična ekonomska zavisnost. Tako, ako posmatramo uticaj nezavisne varijable – realnog dohotka na zavisnu varijablu – realnu potrošnju, dolazimo do zaključaka da svako povećanje realnog dohotka stanovništva za jednu jedinicu dovodi do povećanja njihove realne potrošnje za 1,3819 jedinica. Dakle, između ove dvije varijable postoji pozitivna uskladenost (znak “+” ispred koeficijenta uz nezavisnu varijablu) – što je ekonomski logično. Takođe, svako povećanje realne štednje stanovništva za jednu jedinicu

dovodi do smanjenja njihove relane potrošnje za 1,4086 jedinica. Dakle, između ove dvije varijable postoji negativna uslovljenost (znak “-” ispred koeficijenta uz nezavisnu varijablu), što je, također, ekonomski logično – da svako povećanje štednje domaćinstava dovodi do smanjenja njihove potrošnje, jer domaćinstvima ostaje manje novca na raspolaganju. Isto tako, svako povećanje realnih kredita koji se daju fizičkim licima za jednu jedinicu dovodi do povećanja realne potrošnje stanovništva za 10,385 jedinica. Ovo, također, pokazuje ekonomsku logičnost, jer svako povećanje kredita datih fizičkim licima dovodi do povećanja raspoloživog dohotka datog domaćinstva, što omogućava njegovu veću potrošnju. Odnosno između ove dvije varijable postoji pozitivna zavisnost (znak “+” ispred koeficijenta uz nezavisnu varijablu). Tako, možemo zaključiti da je procijenjena jednačina potrošnje domaćinstava prihvatljiva sa ekonomskog aspekta.

S druge strane, posmatrano **sa statistickog aspekta** ovu funkciju je moguće ocijeniti kroz sledeće pokazatelje: t-Statistiku, F- Statistiku, Durbin-Watson i R-kvadrat. Tako, ako posmatramo **t-Statistiku** pojedinih nezavisnih varijabli dolazimo do zaključka da je apsolutna vrednost ove statistike, za svaku nezavisnu varijablu, veća od jedinice. Naime, to znači da su ove nezavisne varijable statistički značajne. Međutim, ova statistička značajnost ne mora uvijek da znači i ekonomsku prihvatljivost ovih varijabli. Ovo iz razloga što apsolutni iznos t-Statistike može biti dobar, ali predznak koeficijenta ispred odgovarajuće varijable može biti u suprotnosti sa ekonomskom logikom. **F- Statistika** je za ovu jednačinu dobra, iz razloga što je njena apsolutna vrednost veća od dva. **Durbin-Watson (DW)** – autokorelacija - iznosi 1,99, dakle ovdje postoji autokorelacija i ona je optimalna (prihvatljiva je od 1,5 – 2,5; najbolje je kada je oko 2). **R-kvadrat** iznosi 0,9224; što znači da je 92,24% nezavisnih varijabli objašnjeno i velika je vjerovatnoća da smo u funkciju uključili prave nezavisne varijable, mada to ne mora uvijek da bude slučaj. Može se zaključiti da je data funkcija prihvatljiva i sa statističkog aspekta.

Kako se i na početku ovog rada istaklo, njegov cilj je predstavljanje načina dobijanja i procjenjivanja funkcije potrošnje domaćinstava u Crnoj Gori – korak po korak. Kako makroekonomski model za Crnu Goru još uvijek nije definisan, ova jednačina će proći još niz testova, pa tek onda ući u konačan model. To, dakle, znači da nije sigurno da je ova jednačina toliko perfektna i da će baš u ovom obliku ući u model. Dakle, ovdje je cilj da citalac stvori sliku o funkciji potrošnje domaćinstava Crne Gore; da je poveže sa teorijom i sa funkcijama ostalih sektora; da je uklopi u sliku kompletne crnogorske privrede, odnosno njenog cjelokupnog makroekonomskog modela; kao i da nešto više sazna o načinu njenog dobijanja i procjenjivanja.

**Literatura:**

1. Babic Mate, "*Makroekonomija*", MATE, Zagreb, 2000. godine;
2. Bacovic Maja "*Sistem nacionalnih racuna*", ISSP, Podgorica, 2003. godine
3. Don Henk, "*How econometric models help policy makers Theory and Practice*", CPB discussion paper;
4. Glišević-Rakčević Nevenka, "*Razvoj ekonomske misli*", Univerzitet Crne Gore – Ekonomski fakultet, Podgorica, 1997. godine.
5. Holandski makroekonomski model;
6. Householed survey - više izdanja, ISSP, Podgorica, 2001-2004. godine;
7. Kmenta Jan, "*Pocela ekonometrije*", MATE, Zagreb, 1997. godine;
8. Montenegro economics trends (MONET) - više izdanja, ISSP, Podgorica, 2000-2004. godine;
9. Oplotnik Žan, Kurs "*Aplikativna ekonometrija*", Podgorica, maj - jul 2004. godine;
10. Postojeci makroekonomski model Crne Gore;
11. Slovenacki makroekonomski model;
12. Vukotic Veselin, "*Makroekonomski racuni i modeli*", CID, Podgorica, 2001. godine.
13. <http://cepa.newschool.edu/het/>

Ana Buškovic

## Novi statisticki sistem Crne Gore

### Abstract

Gradual transition of Montenegrin economy into market economy requires set of changes in functioning of economic system where statistical system is part of it. In order to adjust principles of functioning and in order to define basic macroeconomic aggregates and getting the best possible information about economic activities, there is a need for establishment of strong and complex statistical system in Montenegro that lay on connection of all institutions. This system has to be a based on conveying of macroeconomic surveys and policy decisions.

*Key words: data, information, statistics producers, statistics, system.*

### Cilj rada

Cilj ovog rada jeste da se ukaže potreba za kreiranjem savremenog statistickog sistema u Crnoj Gori, koji može da obezbijedi makrostatisticke informacije, potrebne kako za sprovođenje makroekonomskih istraživanja, tako i za vođenje makroekonomske politike.

Ovakav sistem mora biti ureden po sledecim kriterijumima: Medunarodna uskladenost, uskladenost sa konceptima ostalih društvenih i ekonomskih statistika, konzistentnost, operativnost, dobra utemeljenost i nepromenljivost za duži vremenski period u buducnosti, usredsrijedenost na opisivanje ekonomskog procesa u monetarnim i jednostavnim terminim, fleksibilnost i višestruka namjena.

### Koncept novog statistickog sistema za potrebe makroekonomskih istraživanja i makroekonomske politike u Crnoj Gori

Koncept novog statistickog sistema u Crnoj Gori, kao dokument, usvojen je od strane Vlade Crne Gore krajem prošle godine. Koncept izgradnje statistickog sistema bazira se na tome da treba izgraditi sistem koji cine medusobno povezani i uslovljeni elementi (statisticke agencije – proizvođaci podataka) koji cine cjelinu, a Crna Gora se u statistickom smislu, posmatra kao potpuno suverena statisticka jedinica (potpuna ovlašćenja i odgovornosti);

Cilj uvezivanja statistickog sistema treba da bude povezivanje svih institucija u Crnoj Gori u jedinstven sistem, koji bi svojom cjelovitošću obezbjeđivao sve podatke neophodne za makroekonomsku politiku. Prvobitno, institucije koje treba uvezati su: Republicki zavod za statistiku, Centralna banka, Direkcija javnih prihoda, Uprava carina, Centralni registar privrednog suda, Komisija za hartije od vrijednosti i Ministarstvo finansija. Pored toga u kasnijim fazama treba uključiti i ostale institucije: Direkcija za nekretnine, Direkcija javnih radova, Zavod za zapošljavanje, Fond za zdravstvo, Fond penziono invalidskog osiguranja, kao i ostala Ministarstva.

Povezivanje u sistem i razmjena podataka podrazumijeva da se prvo definišu svi osnovni indikatori za procenje makroekonomske situacije u Crnoj Gori i da se na osnovu toga utvrde podaci koji su neophodni za njihov izvršavanje i institucije iz sistema koje su dužne da obezbijede te podatke.

Da bi ovaj sistem funkcionisao sve institucije treba samostalno da rade na izradi sopstvenih informacionih sistema, koji ce biti medusobno uskladeni tako da se omoguci medusobna tehnicka komunikacija. U takvom poretku stvari polazi se od toga da su podaci javno dobro i da se oni placaju iz državnog budžeta, odnosno iz poreza koji placa svaki gradanin. Institucije koje se finansiraju tim sredstvima ne mogu uskratiti podatke licima zainteresovanim za posjedovanje podataka. Medutim, potrebno je utvrditi stepen tajnosti podataka i dostupnost informacionog sistema. Na ovaj nacin, nestaje potreba za sklapanjem bilateralnih sporazuma izmedu institucija, o prosledivanju podataka. Stepem tajnosti podataka treba da bude definisan zakonskim aktom.

Uredivanje statistickog sistema i procenje njegovog rada treba da se bavi odnosima izmedu institucijama kao sistema (svih zajedno) i njihovog odnosa prema Vladi, sa tim što kreiranje i uredenje sistema ne ulazi u same institucije, njihova organizacija je uredjenja drugom zakonskom regulativom i internim aktima.

Za sprovođenje reformi u ovoj oblasti potrebna je obuka kadrova u ovoj oblasti za sve institucije, i to zajedno, da bi se izbjegla parcijalna i nedovoljno sistematski osmišljena edukacija. Ne bi bilo dobro da se za isti ili slican posao kadrovi osposobljavaju na više mjesta, po rezlicitim programima s obzirom da je cilj zajednicki i izlazi van domena pojedinačnih institucija.

Uredjenje statistickog sistema treba da obuhvati ponudu podataka (proizvodace podataka) i tražnju za podacima (korisnike podataka).

Postojeće stanje na strani ponude podataka je takvo da: postoje primarni proizvodnjaci podataka, koji proizvode veliki broj međusobno neusklađenih i neažuriranih podataka; u pojedinim institucijama nisu razvijene nove metodologije i standardi; pojedini uesnici u sistemu su međusobno izolovani i ne-povezani; postoji nejasna odgovornost organa za kvalitet podataka; kao opšta crta rada u svim institucijama nameće se oskudnost ekspertskih resursa.

Ovakvo stanje je rezultat raspada statistickog sistema koji je postojao u SFRJ i niza promjena u ekonomskom sistemu koje su išle brže od razvoja statistickog sistema. Pozitivni pomoci, ipak postoje, a odnose se na to da svi uesnici sistema ponaosob, pokušavaju da unaprijede svoju djelatnost, svoje probleme nastoje da riješe, ali samostalno, ne u vezi sa ostalim institucijama i kod svih organa postoje programi inostrane pomoci.

Osnovni problem na strani ponude podataka je postizanje višeg nivoa kvaliteta primarnih podataka uz pomoc medunarodno priznatih metodologija i standarda i transparentna razmjena podataka u sistemu.

Što se tice stanja na strani tražnje za podacima, tu je karakteristicno da postoji nedovoljna kompetentnost u tumacenju podataka, stihijnost u traženju podataka (u zavisnosti od trenutnih potreba tražioca), tokovi korišćenja podataka su neinstitucionalizovani (gdje ne postoji zakonska obaveza davanja podataka vec se gotovo sve bazira na licnim osnovama) i nagli rast tražnje za podacima pod uticajem medunarodnih institucija, rasta broja domacih istraživackih institucija i slicno.

Osnovni problem koji treba riješiti na strani tražnje za podacima jeste kako da se bazicna tražnja za podacima standardizuje i automatizuje u određenom vremenskom periodu, to jest da tražioci podataka definišu osnovne zahtijeve prema proizvođačima podataka, za određeni period.

Potrebno je stvoriti informaciono uvezanu bazu podataka u Crnoj Gori koja je, shodno zakonu, otvorena za svakog korisnika te baze koji je dio sistema.

### **1. Uesnici u sistemu primarne proizvodnje podataka**

Kao što je ranije navedeno, sedam je osnovnih institucija koje treba uvezati u statisticki sistem Crne Gore:

- MONSTAT, Zavod za statistiku, koji treba da ima zakonsku obavezu i odgovornost za: vodenje nacionalnih racuna, statistiku cijena, statistiku zarada i zaposlenosti i demografsku statistika – statistika stanovništva;

- Centralna banka Crne Gore, cija odgovornost je monetarna i fiskalna statistika (tržište novca – banke, MFI, SKZ);
- Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore, koja treba da vodi statistiku tržišta kapitala (berze, fondovi, brokери, dileri, Centralna depozitarna agencija);
- Uprava carina Crne Gore, cije zaduženje je statistika medunarodne razmjene roba (dok medunarodnu razmjenu usluga prati CBCG, posredstvom platnog bilansa);
- Direkcija javnih prihoda, sa statistikom fiskalnih prihoda, kao svojom nadležnošću;
- Ministarstvo finansija, odnosno Trezor, koji prati statistiku fiskalnih rashoda i ne-fiskalnih prihoda i
- Privredni sud (Biznis Registar), cija odgovornost su podaci o statistici privrednih subjekata (privrednih društava i preduzetnika).

## **2. Uvezivanje svih institucija-proizvodaca u sistem**

Institucije u sistemu treba da budu metodološki, pravno i informaciono uvezane.

- Metodološka uvezanost podrazumijeva primjena medunarodnih statistickih standarda i klasifikacija. U sistem ne bi trebalo da ulaze podaci koji su rezultat interne metodologije i koji nisu u skladu sa medunarodnim standardima i klasifikacijama.
- Pravna uvezanost. Zakon o statistici treba da reguliše kompletnu pravnu uredenost svih proizvođaca podataka. Potrebno je donošenje novog zakona u ovoj oblasti.
- Informaticka uvezanost, potrebno je stvoriti informacioni sistem koji prati koncepciju statistickog sistema. Proizvođac podataka je odgovoran za formiranje baze podataka koji su u njegovom nadležnosti i da ostalim ucesnicima ucini dostupnim sve podatke. Proizvođac podataka treba da ima obavezu da svoju bazu podataka ucini dostupnom svim ostalim ucesnicima u statistickom sistemu, u formi koja je najefikasnija za njihovu razmjenu. Ostali proizvođaci podataka treba da imaju pravo da koriste ovu bazu podataka i da je uvrste u svoju, sa tim što bi njihova bila i obaveza da izvornu bazu ne koriste kao osnovu za sopstvenu bazu koju bi formirali na osnovu podataka drugih institucija.

### **3. Principi na kojima treba da pociva sistem**

- Podatak je javno dobro; Ovo znaci da troškove prikupljanja podataka snose gradani, placajuci porez. Svi proizvođaci podataka moraju biti uvezani u sistem, koji znaci i potpunu otvorenost. Svaki proizvođac statistike je odgovoran za kvalitet podataka koje proizvodi. Obaveza proizvođaca je da prikupi statisticki podatak za koji je odgovoran, i da ga ucini dostupnim statistickom sistemu.
- Diseminacija (objavljivanje) podataka; Statisticki podatak postaje javan (objavljen) u momentu unošenja u bazu podataka odgovorne institucije samim tim što bi trebalo da, uz pomoc informaticke uvezanosti, ta baza bude dostupna svim ucesnicima u sistemu.
- Koordinacija; Sistemom može da koordinira i koncepcijski upravlja i institucija koja nije u sistemu bazicnih proizvođaca podataka.
- Korisnici podataka; Statisticki podatak proizveden u statistickom sistemu Crne Gore ima karakter javnog dobra, sve dok se rad institucija koje cine statisticki sistem finansira iz poreskih prihoda Status javnog dobra znaci slobodan pristup i besplatno korišćenje.

### **4. Polazni principi funkcionisanja statistickog sistema u Crnoj Gori**

- Statisticki sistem u Crnoj Gori treba biti ureden tako da zadovoljava potrebe svih institucionalnih sektora (Vlada, privreda, javnost) u Crnoj Gori, kao i medunarodno prihvacene standarde iz ove oblasti.
- Statisticke službe moraju se pridržavati profesionalnih, etickih i naucnih principa a u vezi primjene metodologija i procedura sakupljanja, obrade, cuvanja i prezentacije statistickih podataka;
- Obezbjedivanje objektivne interpretacije dobijenih statistickih rezultata;
- Statisticke službe su ovlašćenje da komentarišu svaku zloupotrebu i pogrešnu interpretaciju zvaničnih statistickih podataka;
- Podaci za statisticka istraživanja mogu se prikupljati iz svih vrsta izvora. Statisticki uredi imaju pravo da odaberu izvor podataka koji je optimalan sa stanovišta kvaliteta podataka, vremenskih rokova, troškova i sl.
- Pojedinačni podaci koji su u posjedu statistickih agencija a koji su prikupljeni u statistickim istraživanjima, bilo da se odnose na fizicka ili pravna lica, smatraju se službenom tajnom i moraju se cuvati u najstrožoj tajnosti i koristiti isključivo u statisticke svrhe.
- Rad statistickih službi i ukupan statisticki sistem mora biti pravno regulisan i pravila moraju biti javna.



- Statistički sistem zemlje treba biti ureden tako da obezbjeđuje koordinaciju među pojedinačnim statističkim agencijama i uredima u zemlji.
- Statistički sistem mora biti zasnovan na međunarodnim standardima i konceptima, klasifikacijama i metodama tako da obezbjeđuje konzistentnost i međunarodnu uporedivost.
- Statističke službe trebaju razvijati bilateralnu i multilateralnu saradnju sa statističkim sistemima ostalih zemalja, a sve u cilju unapređenja kvaliteta istraživanja i dobijenih rezultata.

## 5. Postojeca zakonska regulativa

Statistički sistem u Crnoj Gori pravno je ureden Zakonom o sistemu statističkih istraživanja ("Sl.list SRJ", br. 80/94, 28/96) i Zakonom o statistici ("Sl.list SRCG", br. 6/67) - ovaj Zakon se još uvijek nalazi na listi važećih zakonskih propisa. Pored toga uređenje rada i nadležnosti institucija koje treba da budu dio statističkog sistema definisana su Zakonom o državnoj upravi, (Službeni List Republike Crne Gore br. 38/03), Uredbom o organizaciji i načinu rada državne uprave, (Službeni list Republike Crne Gore br. 54/04), Carinskim zakonom, (Službeni List Republike Crne Gore, br. 7/02, 38/02, 72/02, 21/03, 31,03), Zakonom o carinskoj službi, (Službeni List Republike Crne Gore br. 7/02) i Zakonom o Centralnoj banci CG (Službeni List Republike Crne Gore br. 52/00, 53/00, 47/01).

Zakon o sistemu statističkih istraživanja je na snazi na teritoriji obje republike članice Unije Srbije i Crne Gore. U skladu sa Zakonom, sprovođenje statističkih istraživanja i utvrđivanje metodologija koje se koriste su u nadležnosti saveznih organa.

U skladu sa postojecom zakonskom regulativom, program statističkih istraživanja predlaže savezna nadležna institucija na osnovu mišljenja organa nadležnih za poslove statistike u republikama članicama, preduzeca i drugih pravnih lica, naučno istraživačkih organizacija i drugih zainteresovanih subjekata. Republike članice nemaju pravo dopune ili izmjene programa statističkih istraživanja koja su od saveznog interesa, već samo imaju mogućnost podnošenja zahtjeva za izmjenu i dopunu programa nadležnoj instituciji na saveznom nivou.

U slučaju nastanka potrebe za sprovođenjem istraživanja od interesa za republike članice ili druge institucionalne jedinice u Republici, statističke službe republike članice imaju mogućnost da isto istraživanje i sprovedu, primjenjujući metodologiju koja je u skladu sa međunarodnim standardima i zakonskim propisima. Program

statističkih istraživanja usvaja se za period od pet godina. Jedinственe metodologije statističkih istraživanja utvrđuje savezna organizacija nadležna za poslove statistike.

## **6. Nova zakonska regulativa**

Postojeca zakonska regulativa ne omogućava realizaciju koncepta novog statističkog sistema u Crnoj Gori, odnosno ne predstavlja pravnu osnovu za reformu sistema tako da je neophodna izmjena zakonskog okvira. Statistički sistem Crne Gore je ureden saveznim zakonodavstvom koje je u primjeni na teritoriji obje republike članice. Proces tranzicije u Crnoj Gori i u Srbiji, koji se odvija različitim intenzitetom i ide drugacijim pravcem, rezultirao je postojanjem različitih ekonomskih i političkih sistema na teritoriji obje Republike, što za posledicu ima i različite potrebe za statističkim istraživanjima i podacima koji su finalni proizvod istih. Važeci zakonski okvir ne uvažava ove promjene koje su se desile u bliskoj prošlosti i koje se i dalje dešavaju, tako da nadležnosti u oblasti statističkih istraživanja i metodologija treba više decentralizovati i pomjerati ka republickim članicama. Ovo ce, sa jedne strane rezultirati vecom efikasnošcu i efektivnošcu obju republickih statističkih službi, a sa druge strane smanjice transakcione troškove koje centralizacija i veci broj nivoa odlucivanja neminovno za sobom povlace. Prenošnje nadležnosti na republicki nivo obezbijedice vecu fleksibilnost i efikasnost statističkih službi republika.

U okviru Agende ekonomskih reformi Vlade Crne Gore, formiran je radni tim za izradu novog statističkog sistema. Ovaj tim do sada je održao niz sastanaka i diskusija, a postigao je da je Koncept novog statističkog sistema, kao dokument, usvojen na Vladi i otpoceto je sa njegovom realizacijom.

S' obzirom da je pravni okvir jedan od prvih koraka ostvarenja reformi u ovoj oblasti, radni tim je uradio nacrt Zakona o statistici i statističkom sistemu Crne Gore. Na izradi drafta zakona radili su predstavnici svih sedam institucija koje primarno treba da budu uvezane u sistem, kao i predstavnici Sekretarijata za razvoj i Instituta za strateške studije i prognoze, koji je i idejni tvorac ove ideje. Zakon je raden u skladu sa Master planom Zavoda za statistiku Crne Gore i po ugledu na zakonsko uređenje statističkog sistema Estonije i Švajcarske kao i bivših Republika SFRJ – Hrvatske i Slovenije.

Ono što treba da reguliše ovaj zakon, u skladu sa njegovim nacrtom je: aktivnosti potrebne za pripremu, prikupljanje, obradu, proizvodnju i cuvanje statističkih informacija, diseminaciju i korišćenje statističkih podataka, povjerljivost i zaštitu statističkih podataka, kao i medunarodnu statističku saradnju.

Vlada osniva Savjet statistickog sistema Republike i Savjet je direktno odgovoran Vladi. Savjet je profesionalno tijelo zaduženo za strateška pitanja statistike i statistickog sistema, autonomno i nezavisno u svom radu, čija je glavna uloga osiguravanje ispunjavanja potreba korisnika i unaprjeđivanje statističke kulture i znanja. Članovi savjeta su: predstavnici institucija koje čine statistički sistem, Ministar finansija, direktor Zavoda za statistiku, predstavnici naučnih i istraživačkih institucija, predstavnik NVO sektora i predstavnik poslovnih asocijacija, kao i predstavnik ostalih proizvođača statistike.

Program statističkih istraživanja donosi se na period od pet godina i njega donosi Vlada i objavljuje u Službenom listu. Koordiniranje na izradi Programa vrši Zavod za statistiku i dostavlja ga Savjetu na razmatranje. Program treba da sadrži: strategiju razvoja za period od pet godina, pregled glavnih rezultata statistike koje treba dobiti, pregled najvažnijih aktivnosti na infrastrukturi i razvoju kao i naziv odgovornog proizvođača statistike. Program se može promijeniti u toku pet godina na zahtjev Zavoda za statistiku. Zavod priprema i dostavlja Vladi Izvještaj o sprovođenju Godišnjeg plana, koji je u skladu sa Programom, uz mišljenje Savjeta, dok ostali proizvođači statistike dostavljaju Zavodu izvještaj o svom radu za period od godinu dana.

Zakonom je definisan pojam povjerljivosti podataka. Podaci prikupljeni, obrađeni i sačuvani za potrebe statistike smatraće se povjerljivim kada omoguće fizičkom ili pravnom licu da se identifikuje, direktno ili indirektno i time otkriju individualnu informaciju, a takvi podaci biće isključivo korišteni za proizvodnju statistike u naučne svrhe. Zvanična statistika ne smije biti distribuirana korisnicima ukoliko sadrži ili otkriva povjerljive podatke.

Razmjenu rezultata i metodoloških osnova sa drugim zemljama i međunarodnim organizacijama vrši Zavod za statistiku, osim u pojedinim slučajevima ako Savjet za to ne ovlasti drugog proizvođača statistike ili ako to posebnim zakonom nije drugacije određeno.

## **Zaključak**

Izgradnja stabilnog i konzistentnog statistickog sistema treba, da odgovara razvojnim potrebama cjelokupne crnogorske privrede koja se kreće u pravcu jačanja privatnog sektora, liberalizacije, deregulacije i tranzicije ka tržišnoj ekonomiji. Sistem podrazumijeva Crnu Goru, u statističkom smislu, kao nezavisnu jednicu u kojoj se sav program statističkih istraživanja i donošenje odluka, sprovodi u okviru

njenih granica. Sistem znaci medjusobnu uvezanost institucija koje imaju definisane svoje nadležnosti kao i odgovornost za kvalitet objavljenih podataka, koji treba da budu racunati u skladu sa metodologijom koja se usvaja na nivou sistema. Uvezanost institucija treba da bude metodološka, zakonodavna kao i informaticka.

Koncept novog statistickog sistema je kao dokument usvojen od strane Vlade Crne Gore, ali izgradnja sistema zahtijeva vrijeme, saradnju medju institucijama, kao i obuku kadrova, koja treba da bude na nivou sistema, a ne na nivou pojedinih institucija.

### Literatura

1. Institut za strateške studije i prognoze (2003) – »Koncept novog statistickog sistema za potrebe makroekonomskih istraživanja i makroekonomske politike u Crnoj Gori, predlog projekta«, Podgorica
2. Vukotic dr Veselin (2001.) – »Makroekonomski racuni i modeli«, CID Podgorica
3. Bacovic mr Maja (2003.) – »Sistem nacionalnih racuna«, Institut za strateške studije i prognoze Podgorica
4. Dr Janko Radulovic, »Statistika«, Ekonomski fakultet, Podgorica
5. Institut za strateške studije i prognoze (2001. – 2004.), »MONET – Montenegro Economic Trends«, Institut za strateške studije i prognoze
6. Institut za strateške studije i prognoze (1999.): »Uvođenje SNA u statistickom sistemu Crne Gore«, ISSP, Podgorica

### Zakoni i podzakonski akti

- Nacrt Zakona o zvanicnoj statistici Republike Crne Gore (2003.)
- Zakon o državnoj upravi, Službeni List Republike Crne Gore br. 38/03
- Uredba o organizaciji i nacinu rada državne uprave, Službeni list Republike Crne Gore br. 54/04
- Uredba o sistemu statistickih istraživanja, Službeni list Republike Crne Gore 4/2001
- Official Statistics Act of Estonia, Objavljen u Službenom listu RT I 1997,51, 822. Amandmani: 8.04.2004.2 (RT I 2004, 30, 204), 19.06.2002. (RT I 2002, 63, 387) i 01.06.2000. (RT I 2000, 47, 289)
- Zakon o državni statistiki – ZDSta, (Uradni list RS št. 45-2169/1995, Uradni list RS št. 9-529/2001 - spremembe in dopolnitve), Statisticni urad Republike Slovenije
- Zakon o službenoj statistici Hrvatske (2003.), Narodne novine, broj: 01-081-03-2258/2, Hrvatski Sabor

Web sites

- <http://www.eurostat.org>, Statistical Office of the European Communities, Eurostat
- <http://www.stat.si>, Statistični ured Republike Slovenije
- <http://www.dzs.hr>, Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske
- <http://www.rsr.cg.yu>, Sekretarijat za razvoj Republike Crne Gore
- <http://cepa.newschool.edu/het>, The history of economic thought website

Maja Drakic

## Privatizacija u ekonomskoj teoriji

### Abstract

In reality privatization has never occurred according to the handbook rules of ordinary market transactions. Not even in advanced market economies can privatization transactions be described by the Walrasian or Arrowian, or Leontiefian equilibrium models, or by the equilibrium models of the game theory. In these economies transactions of privatization take place in a fairly organic way – which means that those are driven by the dominance of private property rights and in a market economy. But despite this fact Western privatization also some peculiar features as compared to ordinary company takeovers, since the state as the seller may pursue non – economic goals. Privatization can even less be explained by ordinary market mechanisms in transition countries where privatizing state-owned property have happened in a mass scale and where markets and private property rights weren't established at the time process of privatization began. Privatization was in focus of different economic theories and that is discussed in this paper.

**Key words:** *Private property rights; Privatization; Transaction; Institutions; Transition*

### 1. Uvod

Dominantan oblik svojine utice na karakter mnogih odnosa u društvu i način njihovog regulisanja. Promjene u oblicima svojine uticu na promjene položaja i uloge pojedinaca i grupa u jednom društvu. Shodno tome, promjena u oblicima svojine uvijek se dešava paralelno sa sveobuhvatnim promjenama društvenog sistema. Društvima u kojima je dominantna privatna svojina imanentan je razvoj tržišta, za razliku od društava u kojima dominiraju oblici kolektivne svojine, gdje se razvija komandna ekonomija odnosno plan.

U tom smislu privatizacija je kamen temeljac i ključna poluga tranzicionih procesa. U gotovo svim bivšim socijalističkim zemljama upravo je privatizacija, pored uvođenja višepartijskog sistema bila znak da se krenulo u tranzicioni period. Danas gotovo da nema zemlje u svijetu koja u posljednjih nekoliko decenija nije privatizovala makar nekoliko državnih preduzeća.

Privatizacija kao fenomen je bila u fokusu analize razlicitih ekonomskih teorija.

## **2. Transakcije privatizacije**

Iako na prvi pogled izgleda tako, transakcije privatizacije državne imovine se ne mogu posmatrati kao obicne svakodnevnne tržišne transakcije. Ono što je evidentno: postoji određeno dobro, koje njegov vlasnik, u ovom slucaju je to država, želi da proda. Na drugoj strani imamo potencijalne kupce, koji su spremni da plate određenu cijenu tog dobra. Shodno tome, cijena dobra koje je predmet razmjene treba da bude određena na nivou na kom su ponuda i tražnja za tim dobrom u ekvilibrijumu. Ipak, u praksi se nijedna transakcija privatizacije nije desila shodno teorijskim pravilima po kojim se dešavaju obicne tržišne transakcije. Čak se ni transakcije privatizacije državne imovine koje su se dešavale u razvijenim tržišnim ekonomijama ne mogu objasniti Walrasovim, Arrowovim ili Leontijevljevim modelima ekvilibrijuma, niti modelima ekvilibrijuma teorije igara. U svim navedenim modelima ovakve transakcije razmjene dešavaju se u tržišnim uslovima i uslovima dominacije privatnih svojinskih prava.

Transakcije privatizacije preduzeca u razvijenim zapadnoevropskim privredama se razlikuju od klasicnih preuzimanja kompanija, u kojima jedan privatni vlasnik kupuje kontrolni paket od drugog, takode privatnog vlasnika. Razlog je to što država kao vlasnik želi da prodajom svog vlasništva ostvari i ne-ekonomske ciljeve. Transakcije privatizacije u Centralnoj i Istocnoj Evropi se u još manjoj mjeri mogu objašnjavati klasicnim mikroekonomskim modelima, jer se privatizacija obavljala uglavnom masovno i u uslovima ne-postojanja li jako ranim fazama postojanja privatne svojine.

Objašnjavanje osobenosti privatizacije kompleksnošću faktora koji uticu na ponudu i tražnju i formiranje cijene na privatizacionom tržištu ne bi bilo zgodno. To bi navodilo na pogrešne zaključke. Nije kompleksnost, nego jedinstvenost transakcije ono što razlikuje privatizaciono tržište od ostalih tipova tržišta.

## **3. Teorijski pristupi privatizaciji**

U objašnjavanju privatizacije i privatizacionog tržišta razlikuju se dva teorijska pristupa. Prvi pristup polazi od teorije transakcionih troškova Ronalda Coase-a. Coase-ova teorija je bila polazna tačka za učenje Alchiana i Demsetz-a koji objašnjavaju privatizaciju kroz institucionalni okvir tržišne ekonomije i strukturu privatne firme. Kasnije, Steve Pejovich i Williamson idu još dalje ka institucionalnoj teoriji privatnih svojinskih prava. Drugi pristup je «economic constitution» pristup (pristup "ekonomskog ustava", odnosno ekonomskog poretka) koji se temelji na

ucenju Northa, a još jasnije je prezentiran u radovima Brennana i Buchanona. Spomenuti autori nijesu imali u vidu iskustva Istocno Evropskih zemalja kada su raspravljali kako se ekonomski poredak (economic constitution) jedne zemlje može mijenjati i kako se u stvarnosti mijenja. Bez obzira što im to nije bio cilj, njihovo učenje je poslužilo kao teorijsko objašnjenje privatizacione prakse mnogih zemalja Istocne i Centralne Evrope.

Kada je pokrenut talas masovne privatizacije u zemljama Istocne i Zapadne Evrope ni jedna od ovih zemalja nije mogla bazirati svoje privatizacione programe na teorijskim dostignucima u ovoj oblasti, jer ona prakticno nisu ni postojala. Privatizacija kao fenomen do tada nije bila razmatrana u literaturi. Sa druge strane, bivše zemlje socijalistickog bloka nijesu mogle primjenjivati privatizacione metode iz razvijenih tržišnih ekonomija iz najmanje dva razloga. Iako je talas privatizacije i deregulacije zahvatio 70-ih godina prošlog vijeka i mnoge razvijene zemlje Zapada, privatizacija se tamo uglavnom javljala u pojedinacnim slucajevima. To su bile individualne transakcije, a ne sveobuhvatan proces kojim bi se mijenjala osnovna pravila i institucije Zapadnih tržišnih ekonomija. Na drugoj strani u zemljama Istocne Evrope privatizacija je predstavljala srž i kljucnu polugu ekonomske transformacije; promjene sistema, odnosno onoga što se tada popularno pocinje nazivati tranzicijom. A cilj tranzicije, je svobuhvatni preobražaj socijalistickog ekonomskog sistema u tržišnu ekonomiju! Zato transakcije u kojima su privatizovane kompanije u državnom vlasništvu u razvijenim Zapadnim zemljama izgledaju jako jednostavno u poredenju sa zadacima i aktivnostima koje su bile pred zemljama Istocne i Centralne Evrope, a koje su trebale da transformišu njihove ekonomske sisteme.

Privatizacija na Zapadu je uglavnom bila usmjerena na javna dobra. Privatizacija javnih dobara od kojih su mnoga prirodni monopoli je izuzetno specificna i lekcije naucene iz ovakvog iskustva privatizacije se jako teško mogu primijeniti na ostale oblike privatizacije. Stoga privatizacija preduzeca za snadbijevanje elektricnom energijom i gasom, i telekomunikacionih servisa u zapadnim zemljama nije mogla poslužiti kao model za zemlje Istocne i Centralne Evrope.

Kao drugi razlog za nemogucnost pukog preslikavanja privatizacionih modela iz zapadnih zemalja u bivše socijalisticke zemlje u literaturi se navodi nepostojanje jasnog odgovora na pitanje da li je privatizacija jedino i iskljucivo dnevno-politicka tematika ili privatizacija direktno utice na fundamnetalna pravila igre, odnosno privatna svojina predstavlja jednu od bazicnih institucija ekonomskog sistema. Privatizacijom u zemljama zapada u svom radu se bave Vickers i Yarrow. Oni opisuju primjere privatizacije državnih kompanija kao tržišne transakcije koje se samo po izuzetnim specificnostima razlikuju od svakodnevnih transakcija. Medutim



i oni u svom «klasicnom» shvatanju privatizacionih transakcija priznaju da pretvaranje državne svojine u privatnu ima svoje politicke uzroke i konsekvence. Privatizacija je tema koja je predmet analize i u ekonomskoj i u politickoj teoriji, i do današnjeg dana potpuno teorijsko objašnjenje privatizacije nije dato.

Polazna tacka za razvoj teorije privatizacije je institucionalna teorija firme (Coase, 1937; Demsetz, 1988), teorija transakcionih troškova (Coase, 1960) i teorija svojinskih prava (Alchian i Demsety, 1973; Pejovich, 1990). Ove teorije opisuju uslove koji su potrebni i dovoljni da bi ekonomski sistem u kome se pojedinci i firme ponašaju kao samostalni ekonomski agenti mogao nesmetano funkcionisati. Drugim rijecima, navedene teorije opisuju uslove u kojima privatno vlasništvo može da preovladava. Ove, organske teorije privatne svojine opisuju razlicite nacine na koje ekonomski akteri koriste svojinska prava u medusobnim transakcijama dajuci jasnu sliku onoga što masovna privatizacija treba da proizvede na kraju. Medutim one govore jako malo o tome na koji nacin privatizacija može da dovede ekonomski sistem koji se transformiše u tu krajnju fazu.

Sve tri navedene teorije, teorija transakcionih troškova, teorija firme i teorija svojinskih prava, polaze od pojedinacnih, individualnih ekonomskih aktera, bilo da se radi o ljudima ili firmama. Pokazujuci kako prilikom razmjene svojinskih prava individualni vlasnici ili firme mogu minimizirati transakcione troškove, kako na individualnom nivou, tako i transakcione troškove društva u cjelini, ove teorije implicite podrazumijevaju da se transakcije dešavaju na «obicnom» tržištu, odnosno na tržištu na kome su i kupac i prodavac jednako samostalni i vodeni maksimizacijom svojih ekonomskih benefita kao ciljem. Ekonomski benefit se pri tom definiše kao korist za kupca, odnosno prodavca koji realizuju transakciju po ravnotežnoj cijeni. Ta transakcija se uvijek ponavlja pod identicnim tržišnim uslovima. Shodno ovome evolucione teorije privatizacije zasnovane na navedenim teorijskim ucenjima, privatizaciju posmatraju kao niz obicnih tržišnih transakcija.

Ipak, privatizacija se ne može posmatrati kao i svaka druga transakcija na tržištu jer:

- 1) Kupac i prodavac nemaju istu poziciju na tržištu jer nemaju istu percepciju svojinskih prava.
  - a) Kupac – privatni investitor svoju odluku da ude u transakciju privatizacije posmatra kao svoju investicionu - biznis odluku. Nakon što da novac i kupi ono preduzece koje je predmet privatizacije, on želi sva ekskluzivna prava u korišćenju svoje imovine
  - b) Prodavac - država prodajom imovine pored ekonomskih želi da ostvari i određene neekonomske ciljeve. Drugim rijecima, cak i nakon zaključenja transakcije i prenošenja vlasništva u ruke privatnog vlasnika država želi da zadrži određeni stepen kontrole nad preduzecem koje je predmet

privatizacije. Ona jako teško prihvata činjenicu da postoji jasna i nepopustljiva granica između vlasnika i ne-vlasnika. Da se u ulozi prodavca u transakciji, umjesto države, pojavljaju menadžeri kompanija koje se privatizuju razlika između kupca i prodavca bi bila manja, ali bi i dalje postojala. Ovo stoga što bi menadžeri bili predstavnici, agenti vlasnika - a vlasnik je država ili narod, dok je na drugoj strani kupac po definiciji privatni vlasnik - individua. Jedinostvena ravnožena cijena ne može se odrediti, jer je ponuda, za razliku od tražnje, određena i neekonomskim faktorima.

- 2) Transakcija privatizacije ne može se ponoviti. Svaka transakcija je jedinstvena, odnosno kompanija koja se privatizuje jedanput ne može se opet privatizovati. Transakcija je u velikoj mjeri određena karakteristikama preduzeća koje se privatizacije. Stoga je i ograničena mogućnost primjene iskustava. Istina neke komponente i elementi privatizacionih transakcija se ponavljaju.

Ako ne postoji jedinstvena tržišna cijena i nema mogućnosti da se tržišna transakcija ponovi, ne možemo ni govoriti o "običnom" tržištu. Zato i ne možemo govoriti o teoriji privatizacije koja će biti čisto ekonomska teorija kompatibilna sa postulatima mikroekonomske analize.

#### **4. Gradnja institucija i promjena ekonomskog poretka**

Ključne institucije koje cine okvir ekonomskog sistema i kreiraju pravila igre, po kojima se odvijaju ekonomske transakcije, ne nastaju striktno i isključivo pod dejstvom ekonomskih faktora. Istorija i kulturni obrasci, tradicija, potom sociološki i psihološki, kao i geografski faktori značajno uticu na evoluciju institucija ekonomskog sistema. Značaj ovih ne-ekonomskih faktora razmatran je još u učenju klasične političke ekonomije, prvenstveno kroz učenje Adama Smita. On nije osjećao potrebu da izolovano i odvojeno proučava uticaj ovih faktora na ekonomski razvoj, već ih je posmatrao i analizirao u sklopu ekonomske teorije. Uz to, vrijeme kasnog feudalizma, koji se polako gasio, i istovremeno radio rani kapitalizam bilo je mnogo «sporije». Stoga se i nastajanje institucija kapitalizma može posmatrati kao organski proces, proces koji se odvijao evolutivno, spontano, iznutra, sam po sebi...

Neoklasicari smatraju da se nastanak ekonomskog sistema odvija isključivo pod uticajem ekonomskih faktora i da se uticaj neekonomskih faktora na razvoj ekonomskog sistema ne može posmatrati u istoj ravni. Uvođenje neekonomskih faktora u analizu nastanka i razvoja ekonomskog sistema odlika je učenja institucionalne ekonomije i nove političke ekonomije. Predstavnici ovih teorijskih pravaca smatraju da se nastanak ekonomskih institucija ne može objasniti samo ekonomskim faktorima. North (1981, 1991) je bio među prvim autorima koji su u svojim radovima dali okvire multidisciplinarnu evolucione teorije ekonomskih

institucija kapitalizma. Williamson (1985) je pokušao da premosti gap između čisto ekonomske teorije kapitalizma i ne-endogene teorije kapitalističkih institucija, fleksibilnom primjenom teorije firme i teorije transakcionih troškova. Ono što je postigao je ograničen uspjeh, jer je i on počeo od pretpostavke da nove ekonomske organizacije nastaju u ekonomskoj i socijalnoj sredini, u kojoj postoje bazicne institucije u okviru kojih se odvijaju «obične» tržišne transakcije i da te institucije u velikoj mjeri utiču na ponašanje ekonomskih aktera. Kako ni Williamson, ni jedan drugi autor evolucione škole, nije riješio pitanje kako ne-evoluciona teorija može da se formuliše da bi se objasnio «skok» iz socijalizma u kapitalizma, sveobuhvatna teorija privatizacije ne može se izvesti iz Nortove evolucione, niti iz Williamsonove institucionalne teorije kapitalističke firme.

Znacajan doprinos razvoju teorije privatizacije dala je nova politička ekonomija i teorija kolektivnog izvora. Preciznije rečeno to su bila teorije javnog izbora - «public choice»-a (Buchanan, 1978) i teorija «economic constitution» - ekonomskog poretka (Brennan and Buchanan, 1985), (Buchanan and Tullock, 1989), a još više teorije «kolektivne akcije» (Olson, 1982) koje su učinile da se neki problemi privatizacije stave u kontekst teorije firme. Evolucione teorije kapitalizma pokazuju zašto privatne firme i privatna svojina rezultiraju produktivnijom alokacijom resursa i većim nivoom ekonomske efikasnosti, kako na nivou pojedinacnog preduzeća, tako i na nivou cijele ekonomije u odnosu na sistem u kome je dominantna kolektivna svojina i centralno planiranje. Ove teorije također objašnjavaju zašto su individualni i socijalni troškovi transakcija niži u sistemu u kojem dominira privatna svojina u odnosu na sistem sa dominantnom državnom ili društvenom imovinom. Buchanan, Brennan i Alson u svojim teorijskim razmatranjima daju ekonomsku argumentaciju i pravce transformacije jednog ekonomskog sistema u drugi. Institucionalna teorija firme i teorija transakcionih troškova pokazuju kako tržište funkcionise i razvija se kada već postoje bazicne institucije tržišta, dok teorija ekonomskog poretka (economic constitution) i kolektivne akcije pokazuju kako ekonomija može precizno iz sistema sa netržišnom oblikom koordinacije u sistem u kome je tržište glavni koordinacioni mehanizam.

Ove teorije su pokazale da prelaz iz jednog ekonomskog sistema u drugi, kakav je npr. prelaz iz kolektivistickog, socijalistickog sistema u kapitalizam, odnosno tržišnu ekonomiju sa dominantnom privatnom svojinom ne može da se postigne samo kroz promjenu ekonomskih institucija, ma kako duboka i temeljna bila ta promjena. Nove institucije bice funkcionalne jedino ukoliko se iz temelja promijeni ekonomski poredak zemlje. Stoga, privatizacija nije samo puko prenošenje državnog vlasništva, kontrole nad resursima i upravljanja kompanijama u ruke privatnih vlasnika, već poluga procesa redefinisanja ekonomskog poretka. Ukoliko nije prava promjena ekonomskog poretka u cjelini privatizacija ne može da da adekvatne rezultate, jer

privatizovane kompanije nece moci da funkcionišu u nepromijenjenom sistemu. Nepromijenjen sistem podrazumijeva pravila igre koja su inkompatibilna sa privatnom svojinom, tako da privatizovane kompanije nece moci da funkcionišu i posluju u takvom okruženju. Upravo ovaj disparitet i nekompatibilnost privatne svojine i ostalih institucija ekonomskog poretka imala je za posljedicu vrlo skromne rezultate privatizacije sa aspekta ekonomskog restrukturiranja i poboljšanja produktivnosti i efikasnosti privatizovanih kompanija.

Navedene teorije privatizacije ne bave se pitanjima metoda i tehnika kojima se državna svojina najefikasnije može privatizovati. One opisuju kako pravila igre, odnosno same ekonomske institucije, i odnosi medu njima mogu mijenjati na konzistentan nacin koji je ekonomski racionalan. Kamen temeljac ovih pravila cini nekoliko postulata:

- a) Obaveza je i dužnost države, odnosno Parlamenta i Vlade da stvori zakonski okvir tranzicije, koji striktno određuje šta se ne može uraditi ekonomskim akterima nakon transformacije državne svojine u privatno vlasništvo.
- b) Po pravilu, državna administracija ne bi trebala da se javlja kao prodavac ili kupac na privatizacionom tržištu, jer su vladine agencije i drugi državni organi vodeni drugacijim motivima od ostalih ekonomskih aktera, ciji interesi i benefiti od tržišnih transakcija mogu da se definišu sa ekonomskog aspekta. Postoje stavovi da Vlada treba da ucestvuje u individualnim transakcijama privatizacije, kada je rijec o npr. privatizaciji nacionalnih javnih dobara (gdje su nacionalna bezbjednost, tržišna regulacija i medunarodni odnosi pored ekonomskih faktora jako relevantni za donošenje odluka o privatizaciji). Medutim, privatizacija ovih preduzeca i aktivnosti treba da se odvoji od ostalih transakcija privatizacije koje se javljaju u mnogo vecem broju.
- c) Kako su država i lokalne opštinske vlade zakonski vlasnici ne-privatne imovine, ove institucije mogu i treba da ovlaste privatne agente ili menadžere državnih preduzeca da zakljucuju individualne privatizacione transakcije. Radeci ovo država se uzdržava od ulaženja u ekonomske transakcije sa neekonomskim interesima. Opšte poznata stvar je da ce menadžeri državnih kompanija, usljed asimetričnih informacija koristiti privatizaciju kao sredstvo za ostvarivanje sopstvenih ciljeva i licne koristi. Medutim, ovaj tip asimetrije ce postojati cak i u slucaju da vladine agencije i organi pokušaju da administriraju i upravljaju svakom transakcijom privatizacije, jer se i te agencije i organi oslanjaju na informacije od menadžera kompanija koje se privatizuju. Ukoliko je država direktan ucenik u transakciji privatizacije tada menadžeri nece imati motiva niti interesa da obavljena privatizacija bude uspješna. Zato ce država najbolje proci u slucaju kada prepusti ekonomskim akterima da zakljucuju pojedinačne transakcije na privatizacionom tržištu,

doduše pod jedinstvanim uslovima. Delegiranje vlasnickih prava države na ekonomske agente je jedini način da privatizacija bude u skladu sa racionalnim ekonomskim ponašanjem. Međutim, privatizacija može biti ovakva samo pod uslovom da su pravila i procedure po kojima se delegira vlasnicko pravo države transparentna, predvidiva i konkurentna, a nikako diskreciona. Čak i kada se svi navedeni uslovi, ispune ipak je privatizacija jedinstvena transakcija na specifičnom tržištu.

### **5. Razlike između tržišta roba i usluga, tržište kapitala i tržišta kompanija koje se privatizuju**

Funkcionisanje običnog tržišta nije homogeno u pogledu pravilnog generisanja tražnje i pravilnog formiranja cijena. Obično tržište se razlikuje u zavisnosti od pravila ulaska i izlaska sa tržišta i u pogledu konkurentnosti: tržište može biti konkurentsko ili nekonkurentsko. Pridroda samih dobara koja se razmjenjuju na tržištu može da onemogućava konkurenciju. U takvim slučajevima tržišne transakcije odvijaju se po pravilima tzv. prirodnog monopola, a takva dobra zovu se «netržišna dobra». Tržište može imati karakteristike monopola i oligopola, iako nema karakteristike prirodnog monopola. Monopol može nastati i kao posljedica kulturno historijskog razvoja određenog područja.

Bez obzira na činjenicu da li je tržište konkurentsko ili ne, «običnim» tržištem smatra se tržište roba i kapitala (uključujući tržište novca) jer se dobra koja se razmjenjuju na ovakvim tržištima mogu reprodukovati i ponovo proizvesti, a i same transakcije su reproducibilne u smislu da se mogu ponoviti. Faktori koji utiču na obim tražnje i ponude ovakvih dobara, i pravila formiranja cijena mogu se definisati kao igra između kupca i prodavca koja se može ponavljati. Reproducibilnost i ponovljivost tržišnih transakcija ne znači njihovu statičku stabilnost. Ni faktori ponude i tražnje, ni cijene same po sebi nisu stabilne, ali pravila po kojima se odvijaju tržišne transakcije jesu! Zato i ako akteri nisu isti tržišna transakcija se pod jednakim uslovima ponavlja. Država kao ekonomski akter ne može biti učesnik u transakcijama razmjene na običnom tržištu, jer se ona ne ponaša u skladu sa pravilima koja poštuju ekonomski akteri na «običnom» tržištu.

Faktori i mehanizmi koji utiču na obim ponude i tražnje i pravila formiranja cijene na običnom tržištu dobro su poznata iz ekonomske literature. Međutim, ova pravila nisu predmet analize u ovom radu. Pored običnog tržišta postoji i privatizaciono tržište na kome država kao učesnik ima privilegovanu poziciju. Na ovom tržištu država kao prodavac teži da u potpunosti eksploatiše svoje ekskluzivno i unilateralno pravo da inicira i upravlja transakcijom privatizacije. U transakcijama

privatizacije, država dominantno može da utice na tok same transakcije i da upravlja njime, čak i u slučajevima kada je primorana da prodaje svoju imovinu.

## **6. Ponuda, tražnja i formiranje cijene na privatizacionom tržištu**

Država ima unilateralno pravo da inicira prodaju državne imovine. To pravo države ne razlikuje se od prava privatnog vlasnika, da ukoliko želi, prenese svoja svojinska prava na drugog privatnog vlasnika. Međutim, ipak postoji vrlo značajna razlika između prodaje državne i prodaje privatne imovine. Prvo, privatna imovina ima tržišnu vrijednost, odnosno njena cijena je formirana na tržištu, u obicnim transakcijama, u skladu sa standardnim pravilima formiranja cijena. Na primjer, cijena akcija privatne korporacije je jedinstvena, i formira se na tržištu, u nizu kupoprodajnih transakcija. Shodno tome, na tržištu uvijek postoji potencijalna tražnja za privatnom svojinom, tako da potencijalni kupac može inicirati transakciju kupoprodaje i tako postati realni kupac. Obim tražnje i cijena koju potencijalni kupac nudi se određuju na tržištu u skladu sa tržišnim pravilima formiranja cijene.

Privatizacija kao tržišna transakcija obično ima za cilj prodaju postojeće kompanije ili biznisa koji još funkcioniše. Ova činjenica također važi i za privatne kompanije kojima se trguje na tržištu kapitala. Međutim, država kao prodavac bira kupca svoje imovine uzimajući u obzir brojne faktore. Pored cijene koju država traži da potencijalni kupac plati, i pored zahtjeva u pogledu razvijenosti tehnologije i tržišne snage potencijalnog kupca, država zahtijeva da budući kupac državne imovine ispunji i određene zahtjeve i da se obaveže na njihovo ispunjavanje. Ove obaveze obično se odnose na nivo zaposlenosti u kompaniji koji potencijalni kupac treba da zadrži iznad nekog limita, na iznos investicija koje potencijalni kupac treba da uloži u kompaniju, transfer znanja i tehnologije, marketing, menadžment, reorganizaciju i restrukturiranje kompanije, pristup međunarodnim tržištima, i itd...

Država traži da se potencijalni kupac obaveže na ispunjenje ovih zahtjeva. U optimalnom slučaju kupac se obavezuje na ispunjenje ovih zahtjeva, i to su njegova obećanja za budućnost – obećanja čije ispunjenje u velikoj mjeri zavisi od strategije i uspješnosti poslovanja kompanije kojom upravlja novi vlasnik. On u momentu kupovine, kada se obavezuje na ispunjenje zahtjeva koje je postavila država kao prodavac mora imati jasnu viziju buduće pozicije preduzeca na tržištu u svijetlu stalnih promjena uslova u okruženju. Što su uslovi u okruženju bliži tržišnim, veća je i vjerovatnoća da će novi vlasnik ispuniti svoje obaveze. Ukoliko su pak uslovi u poslovnom okruženju takvi da nema otvorenosti, slobode ugovaranja, zaštite svojine, odnosno ukoliko se poslovanje i dalje vrši na netržišnim osnovama smanjuje se mogućnost da novi vlasnik ispunji svoja obećanja. Samo jasno definisana i stabilna svojinska prava, čvrste i stabilne tržišne institucije stvaraju okruženje koje nameće

striktno poštovanje pravila ekonomskog poretka zemlje i na taj način onemogućavaju ugrožavanje prava privatnih vlasnika.

Jasno je da se ponuda i tražnja za državnom imovinom formiraju na potpuno drugačijim principima od onih shodno kojim se generiše ponuda i tražnja na «obicnom» tržištu. Za razliku od «obicne» tržišne transakcije u kojoj su oba učesnika, i kupac i prodavac, vodena sličnim čisto ekonomskim interesima, transakcija privatizacije je jedinstvena i neponovljiva. Jedinstvena je iz prostog razloga što država kao prodavac realizacijom transakcije privatizacije pored ekonomskih ciljeva, koji se manifestuju u postizanju najbolje cijene, želi da ostvari i druge često neekonomske ciljeve. Pored toga što ovi ciljevi nisu ekonomski ciljevi po svojoj prirodi, oni su često i nekonzistentni pa i kontradiktorni. Npr. država želi da novi vlasnik izvrši restrukturiranje kompanije, ali i da istovremeno zadrži određeni nivo zaposlenosti u toj kompaniji. Cilj države može biti da se zadrži industrijski profil zemlje, a s druge strane želi uvođenje moderne i nove tehnologije. Uz to proces procjene vrijednosti i određivanja cijene državne imovine je vrlo osjetljiv i stvar je pogodbe kupca i prodavca, ali on nikada neće i ne može rezultirati cijenom koja se može okarakterisati kao prava tržišna cijena. Ova cijena nije prava tržišna jer se ona određuje samo za konkretnu priliku, u konkretnim uslovima i samo između stalno određenog kupca i prodavca. Ukoliko citava transakcija ne uspije, novi potencijalni kupac će ponovo ući u pregovore sa državom i određivace se u pregovorima nova cijena.

I na običnom tržištu do cijene se može doći u pregovorima i pogodbom između kupca i prodavca. Međutim, na «obicnom» tržištu cijena se ne može određivati proizvoljno. Proizvoljno određivanje cijene je ograničeno cijenom supstituta i komplementarnih proizvoda. S druge strane kod transakcija privatizacije nema uporedne cijene za cijenu kompanije, jer su cijene drugih kompanija sa kojima bi se mogla uporediti cijena kompanije koja se privatizuje također neodređene. S druge strane predmet privatizacije (razmjene) sam po sebi nije definisan zato što to nije skup komada opreme za prodaju, već kompleksna organizacija sa specifičnim sposobnostima i određenim nivoom akumuliranog znanja. Na kraju, prodavac (država) može proces pregovaranja da dodatno iskomplikuje želeći da ostvari previše ciljeva.

Prethodna razmatranja se mogu formalizovati u matematičke tvrdnje. Funkcija ponude i funkcija tražnje kod transakcija privatizacije nisu neprekidne funkcije, i stoga se ne mogu diferencirati. Stoga se ni cijena državne imovine ne može jedinstveno odrediti u presjeku funkcija ponude i tražnje iz dva razloga. Prvo, funkcije ponude i tražnje su neodređene, što za posljedicu ima da cijena nije jedinstvena funkcija ponude i tražnje. Drugim riječima cijena nije jednoznačno

određena ponudom i tražnjom. Drugo, cijena u transakcijama privatizacije nije rezultat isključivo uticaja faktora ponude i tražnje za državnom imovinom. Pored ponude i tražnje na formiranje cijene uticu i drugi, već navedeni faktori. Ovi egzogeni faktori su najčešće mnogo važniji kada država određuje cijenu imovine u odnosu na faktore ponude i tražnje (koji djeluju u regularnim tržišnim transakcijama).

Iako izgleda moguće definisati funkciju cijene sa aspekta teorije igara, ovo je nemoguće iz razloga što je uticaj neekonomskih faktora na formiranje cijene na privatizacionom tržištu jako značajan, a veza između uticaja neekonomskih faktora i cijene se ne može opisati sa stanovišta osnovnih postulata teorije igara.

Drugi pristup koji se često koristi u objašnjavanju nastanka «objektivne» ili «realne» cijene imovine koja se privatizuje vuče korijene iz Tobinove q-teorije (Tobin 1971, 1978). Prema ovom pristupu «realna» cijena državne imovine određuje se kao diskontovana suma budućih profita koji se mogu i koji će biti realizovani upotrebom ove imovine. Međutim, ovakva definicije «realne» cijene državne imovine polazi od premisa da državna imovina već ima tržišnu cijenu, i da privatizacija neće radikalno uticati na promjenu profitabilnosti privatizovane kompanije.

Nijedna od ove dvije premise ne može se prihvatiti. Prvo, državna imovina ne može imati tržišnu cijenu, jer u državama sa dominacijom državne svojine ne postoji tržište kapitala koje određuje objektivno cijenu ove imovine. Tržište kapitala može da se razvije jedino nakon masovne privatizacije, odnosno ono što je jedan od ciljeva i rezultat procesa privatizacije je upravo razvoj tržišta kapitala. Tržište kapitala se može razvijati samo u društvu sa dominantnom privatnom svojinom. Drugo, suština i pokretacki motiv za privatizaciju je restrukturiranje državnih kompanija, koje će poslovati na potpuno novim tržištima, u potpuno novim tržišnim uslovima i uz biti efikasnija od državnih preduzeća. Gotovo je nemoguće odrediti očekivani nivo profita koji će ostvarivati privatizovane kompanije, nakon restrukturiranja i u značajno izmijenjenim uslovima. Stoga je Tobinova teorija procjene vrijednosti kapitala primjenjiva jedino ukoliko privatizaciju posmatramo kao proces koji neće radikalno izmijeniti marginalnu produktivnost imovine koja se privatizuje, što može da bude slučaj kod privatizacije državne imovine u zemljama sa razvijenom tržišnom ekonomijom. Međutim, za zemlje Istočne i Centralne Evrope, to ne ili makar ne bi trebalo da važi. Problem do koga smo došli primjenom Tobinove teorije je problem do koga se došlo i u pokušaju da se iz evolucione teorije firme i škole svojinskih prava izvede funkcionalna teorija privatizacije.



Pored privatizacije, kao transakcije u kojoj se prenosi državno vlasništvo u ruke privatnih vlasnika, postoje i neke izuzetno rijetke transakcije u kojima je predmet razmjene neko vrijedno umjetnicko djelo, ili imovina. Ove transakcije se obavljaju vrlo rijetko, ali uglavnom zasnivaju na principima i pravilima obicnih tržišnih transakcija.

Pitanje koje se postavlja, je zbog cega se transakcije privatizacije u tolikoj mjeri razlikuju od obicnih tržišnih transakcija, pa cak i od ovih, izuzetno rijetkih transakcija u kojima je predmet razmjene neko izuzetno vrijedno dobro (umjetnina, skupocjenost,...)? Ukoliko su kupac i prodavac državne imovine vodeni motivima i ponašaju se shodno kupcu i prodavcu neke dragocjenosti onda se transakcije privatizacije mogu okarakterisati kao transakcije na aukcijama na kojima se vrši kupoprodaja dragocjenosti. Medutim, teško je cak i pretpostaviti da državna administracija kao prodavac državne imovine nece imati i neke druge motive u odnosu na prodavca neke jedintvene dragocjenosti. Osnovna razlika izmedu transakcije privatizacije i transakcije u kojoj je predmet razmjene neka rijetka i jedinstvena dragocjenost nije u karakteristikama i osobinama predmeta transakcije, nego u razlicitim naporima i nastojanjima glavnih aktera u transakciji.

Ono što se može zakljuciti je da ukoliko ponuda i tražnja državne imovine i mehanizam formiranja cijena na tržištu privatizacije nije dominantno baziran na pravilima obicnih tržišnih transakcija i drugim ekonomskim principima, onda se ne može izvesti funkcionalna **cisto ekonomska teorija privatizacije**. Privatizacija je prije i iznad svega politicki proces, koji u postupku transformacije sistema ne mora biti ekonomski racionalan. Ukoliko država, odnosno parlament, vlada i lokalna uprava ograniči svoju ulogu samo na (politicki) zadatak uspostavljanja zakonskog i regulatornog okvira imanentnog privatnoj svojini i omoguci transfer državnog vlasništva u ruke privatnika, onda je opasnost miješanja politike i birokratije u transakcije razmjene manja. Isto tako, ukoliko država delegira pravo da prenese državnu imovinu na svoje službenike pa se transakcije privatizacije odvijaju izmedu individualnih ekonomskih aktera, od kojih jedan nastupa u ime države, smanjuje se razlika izmedu «obicnog» i privatizacionog tržišta.

Privatizacija u Istocnoj i Centralnoj Evropi ne može se porediti sa privatizacijom državnih kompanija u razvijenim tržišnim ekonomijama, kakve su Velika Britanija ili SAD, niti sa privatizacijom državnih preduzeca u tržišnim ekonomijama koje nisu na tako visokom stepenu razvijenosti kakve su južnoamericke zemlje, ili zemlje Južne Evrope. Iako je privatizacija jedinstvena i neponovljiva transakcija, kao i u tranzicionim zemljama, ona nema za cilj da znacajno i iz temelja mijenja institucionalni sistem u toj zemlji. U zemljama Centralne i Istocne Evrope privatizacija čini suštinsku polugu tranzicije i sveobuhvatne ekonomske transformacije, kojom treba da se iz temelja promijeni ekonomski poredak zemlje..

## 7. Privatizacija i Coaseova teorema

Coaseova teorema glasi: *Efikasna alokacija resursa je nezavisna od prvobitne alokacije svojinskih prava nad resursima, ako su: 1) transakcioni troškovi jednaki nuli i 2) svojinska prava jasno definisana.*

Transakcioni troškovi su troškovi razmjene svojinskih prava. Oni se sastoje iz direktnih troškova razmjene (traženje prilika za razmjenu, prikupljanje informacija, pregovaranje, dažbine) i troškova održavanja institucionalne strukture koja je neophodna za odvijanje bilo koje ekonomske aktivnosti (sudstvo, policija, infrastruktura). Pod jasno definisanim svojinskim pravima<sup>100</sup> se podrazumijevaju zaštita privatne svojine i mogućnost slobodnog raspolaganja sopstvenom imovinom. Zaštita privatne svojine znači državno garantovanje nepovredivosti privatne svojine i nemogućnost prisvajanja djelova privatne svojine od strane države u vidu poreza iznad nekog prihvatljivog nivoa.

Primjenom Coasove teoreme na problem izbora modela privatizacije može se doći do sledećeg zaključka: Ako su svojinska prava jasno definisana i ako su transakcioni troškovi dovoljno niski, model privatizacije nije bitan. Ako su ispunjeni određeni uslovi, resursi će uvek ići prema onome za koga imaju najveću vrijednost, tj. prema onome ko ih može na najefikasniji način upotrijebiti.

Model privatizacije u kontekstu Coasove teoreme opredjeljuje prvobitnu alokaciju resursa. Kada se kaže da model privatizacije nije bitan, misli se da, uz date uslove, nije relevantan za efikasnost. Prvobitna raspodjela, uz date uslove, neće uticati na krajnji ishod privatizacije sa stanovišta efikasnosti. Ako se pretpostavi da su svojinska prava data, tj. već nekako raspodijeljena, dalje kretanje prema efikasnoj upotrebi zavisi isključivo od mjere u kojoj su ispunjena dva navedena uslova – niski transakcioni troškovi i dobro definisana svojinska prava.

Međutim, realni svijet je svijet pozitivnih transakcionih troškova. U svijetu bez transakcionih troškova prvobitna alokacija nije bitna za efikasnost, jer se razmjena odvija glatko. U realnom svijetu ona jeste značajna, jer razmjena nije ni brza, ni laka, ni uvijek moguća. U procesu privatizacije se, zbog velikih transakcionih troškova, razmjena neće uvijek odvijati u pravcu veće efikasnosti, pa se prvobitnom

---

<sup>100</sup> Ovo je slobodna interpretacija značenja «jasno definisanih svojinskih prava» koja je pogodna u svrhu ove analize, a u saglasnosti je sa smislom teoreme. Inace, sama teorema, izvorno nastala razmatranjem problema eksternalija, može biti definisana na mnogo načina u zavisnosti od slučaja na koje se primjenjuje.

alokacijom (metodom privatizacije) struktura privrede i njena efikasnost definišu za duži period.

Kakve su onda šanse za efikasnu raspodjelu svojinskih prava prilikom privatizacije, u uslovima postojanja transakcionih troškova? Alokacija se ne može na racionalnim osnovama postaviti efikasno. Za to je neophodan mehanizam cijena. Cijena je ključna varijabla u procesu razmjene svojinskih prava. Veoma je važna informativna uloga cijene – onaj ko ima izgleda da ostvari najveću dobit iz nekog vlasničkog prava ponudice najvišu cijenu, tako da je cijena koju neko nudi zapravo pokazatelj o tome koliko njegova investicija ima izgleda da bude efikasna. Neophodan uslov kretanja resursa prema najefikasnijoj upotrebi je da se resursi nalaze u posjedu onoga ko bi ih najviše platio.

Metod privatizacije putem prodaje onome ko ponudi najvišu cijenu, najefikasnije alokira resurse.

Dakle, prodaja po najvišoj cijeni je neophodna za ostvarenje što efikasnije prvobitne alokacije, a niski transakcioni troškovi i poštovanje svojinskih prava su neophodni radi pokretanja razmjene u pravcu daljeg usavršavanja alokacije resursa. Iz Coaseove teoreme slijede dva generalna zaključka o privatizaciji:

1. model privatizacije putem prodaje po najvišoj ponudenoj cijeni najefikasnije alokira resurse
2. sniženje transakcionih troškova i poštovanje svojinskih prava najvažniji su za uspjeh privatizacije

Kad je u pitanju prvi zaključak vrlo često je slučaj da u modelu prodaje cijena koju potencijalni kupac nudi nije ključni kriterijum prilikom privatizacije i važnije od toga je da li kupac namjerava da investira u preduzeće, da li je iz iste branše i kakav socijalni program nudi. Međutim, izgleda da nije shvaćeno, a to potvrđuje i Coaseova teorema, da upravo cijena koju neko nudi najbolje pokazuje šta on dalje namjerava da čini i koliko njegovo preduzeće ima izgleda da bude uspješno. Ako je platio najvišu cijenu znači da je već najviše investirao i da svoju investiciju smatra isplativom, što znači da ima veće šanse od ostalih da u budućnosti uspješno posluje i dalje investira.

Ako neko smatra da može bolje alokirati resurse nego što to čini cjenovni mehanizam, onda je obično riječ o sasvim drugim namjerama koje nemaju veze sa efikasnom alokacijom. Isto tako ovdje ostaje problem diskrecionog odlučivanja kada ne postoji jedinstveni kriterijum. Radi se o tome da u slučaju nepostojanja cijene kao jedinstvenog kriterijuma, političar može arbitrarno odrediti kupca, što otvara prostor korupciji.

Uslov da kupac mora biti poznato preduzece iz iste grane je posebno zanimljiv kao slucaj gdje sam prodavac ogranicava tražnju i time snižava prodajnu cijenu. Što se socijalnog programa tice, on je ugrađen u cijenu. To je samo drugi nacin izražavanja ukupne sume koju neko namjerava da izdvoji za kupovinu preduzeca. Poseban problem je što je vodenje socijalne politike posao države, a ne preduzetnika, narocito ne stranih ulagaca.

Drugi zakljucak se mora staviti u širi kontekst. Transakcioni troškovi privatizacije se u osnovi mogu podijeliti na troškove prodavca i troškove kupca. Transakcioni troškovi prodavca obuhvataju troškove institucionalnih promjena, procjenu vrednosti kapitala, troškove emisije i distribucije akcija, kontrole, troškove informacija itd. Troškovi kupca obuhvataju troškove informacija o realnoj vrijednosti preduzeca, cijeni akcija i alternativnim mogućnostima ulaganja, kao i troškove koji nastaju zbog postojanja raznih barijera razmjeni. Dakle, posle obavljene inicijalne raspodjele, ključni uslov uspjeha privatizacije je smanjenje troškova informacija, pojednostavljenje procedura i otklanjanje barijera razmjeni akcija i drugih svojinskih prava. Svojinska prava su određena opsegom akcija koje se mogu preduzeti na osnovu njih, a njihova vrijednost se mijenja u zavisnosti od toga šta se može uciniti sa njima. Što je širi izbor, što je veci broj alternativa za upotrebu svojinskih prava, veca je korist od privatne svojine. Za ostvarivanje pozitivnih efekata privatne svojine potrebno je što manje ogranicenja za raspolaganje sopstvenom imovinom, što veca sloboda ugovaranja i što ubjedljivije garantovanje poštovanja ugovora.

## **8. Zakljucak**

Program privatizacije u tranzicionim zemljama se odvijao paralelno sa ekonomskim reformama u drugim oblastima. Razlicite zemlje su koristile razlicite metode i tehnike u privatizaciji preduzeca. Univerzalni cilj kome se težilo je bilo povecanje efikasnosti privatizovanih preduzeca, a u zavisnosti od ostalih ciljeva koje su postavljali kreatori privatizacionog programa korišćene su razlicite metode privatizacije.

Uspjeh pojedinih metoda varira od zemlje do zemlje. Autori mnogih empirijskih studija su pokušali da izoluju faktore koji su uticali na uspjeh ove ili one metode privatizacije. Iste metode privatizacije u nekim zemljama su ocijenjivane kao izuzetno uspješne i dale su izuzetne rezultate, a u drugim su bile potpuni promašaj. Privatna svojina sama po sebi nije mogla da rezultira povecanjem efikasnosti privatizovanih preduzeca tamo gdje nije postojalo dekvatno ekonomsko okruženje, odnosno tamo gdje nije bilo zaštite privatne svojine, slobode ugovaranja, niskih

poreza, jednostavnosti procedure ulaska u posao i prestanka poslovanja i efikasnog sudskog sistema

Ovi empirijski rezultati samo idu u prilog tvrdnji teorije javnog izbora - «public choice»-a (Buchanan, 1978), teorije «economic constitution» - ekonomskog poretka (Brennan and Buchanan, 1985), (Buchanan and Tullock, 1989), a još više teorije «kolektivne akcije» (Olson, 1982). Ove ekonomske teorije tvrde da prelaz iz jednog ekonomskog sistema u drugi, kakav je npr. prelaz iz kolektivistickog, socijalistickog sistema u kapitalizam, odnosno tržišnu ekonomiju sa dominantnom privatnom svojinom ne može da se postigne kroz izolovanu promjenu pojedinih ekonomskih institucija, ma kako duboka i temeljna bila ta promjena.

Novе institucije bice funkcionalne jedino ukoliko se iz temelja promijeni ekonomski poredak zemlje. Stoga, privatizacija nije samo puko prenošenje državnog vlasništva, kontrole nad resursima i upravljanja kompanijama u ruke privatnih vlasnika, već poluga procesa redefinisanja ekonomskog poretka. Ukoliko nije procena promjenom ekonomskog poretka u cjelini privatizacija ne može da da adekvatne rezultate, jer privatizovane kompanije neće moći da funkcionišu u nepromijenjenom sistemu.

Nepromijenjen sistem podrazumijeva pravila igre koja su inkompatibilna sa privatnom svojinom, tako da privatizovane kompanije neće moći da funkcionišu i posluju u takvom okruženju. Upravo ovaj disparitet i nekompatibilnost privatne svojine i ostalih institucija ekonomskog poretka imala je za posljedicu skromne rezultate privatizacije sa aspekta ekonomskog restrukturiranja i poboljšanja produktivnosti i efikasnosti privatizovanih kompanija u nekim zemljama.

Razvoj novog privatnog sektora i ulazak novih privatnih preduzeca na tržište se u inicijalnim fazama tranzicije javlja kao posljedica privatizacije. Međutim iskustvo zemalja u tranziciji je pokazalo da bez obzira na dominantni metod privatizacije rast novog privatnog sektora uvijek i svuda znacajno doprinosi uspjehu privatizacije.

Zaštita privatne svojine, sloboda ugovaranja, niski porezi, jednostavnost procedura ulaska u posao i prestanka poslovanja i efikasan sudski sistem su elementi koji su najvažniji za kreiranje privrednog ambijenta povoljnog za stvaranje novih preduzeca. Elementi koji privredni sistem cine pogodnim za stvaranje novih preduzeca potpuno su kompatibilni sa onima koji se smatraju kljucnim za uspeh privatizacije već postojećih. Zaključci koji važe u pogledu stepena ispunjenosti pretpostavki za uspeh privatizacije postojećih preduzeca važe i za mogućnost nastanka novih, malih preduzeca. Ili drugacije, šanse za uspeh privatizacije u narednom periodu mogu se mjeriti sadašnjim tempom nastanka novih preduzeca.

**Literatura:**

1. Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold, *The property right paradigm*, Journal of Economic History, 1973
2. Buchanan, James "Cost and Choice-An inquiry in Economic Theory", Chichago, The University of Chicago Press, 1978
3. Chiesa, Gabriella and Nicodano, Giovanna; "Privatization and Financial Market Development: Theoretical Issues", 2003, The Fondazione Eni Enrico Mattei Note di Lavoro Series Index:
4. Coase Ronald "The Nature of Firm", *Economica*, 1937
5. Colombatto, Enrico; "Was Transition About Free Market Economics?"; Universita di Torino and ICER, 2001
6. Demsetz Harold "Ownership, Control and the Firm", Oxford, 1988
7. Earle, J., R. Frydman, and A. Rapaczynski, "Privatization in the transition to a market economy", Budapest: Central European University Press, 1993.
8. Friedman M., *Kapitalizam i sloboda*, Global book, Novi Sad, 1997
9. Hayek A. Friedrich; *Poredak slobode*, Global book, Novi Sad, 2000
10. Hayek A. Friedrich; *Put u ropstvo*, Global book, Novi Sad, 1997
11. Hazlitt, Henry, "Ekonomija u jednoj lekciji", Global Book; 1998
12. Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja: "Svojina i slobode", zbornik radova, Beograd, maj 1996;
13. ISSP, Podorica, *MONET*, više brojeva, [www.monetonline.org](http://www.monetonline.org)  
[www.isspm.org](http://www.isspm.org)
14. Jovanovic A., *Uvod u ekonomsku analizu prava*, Beograd, 1998
15. Kornai Janos, "The Road to Free Economy: "Shifting from a System: The Example of Hungary", New York Norton, 1993
16. Ludvig von Mises i Friedrich A. Hayek, 1997., *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb
17. Major, Ivan, "Privatization and economic performance in Central and Eastern Europe", Edward Elgar Publishing USA, 1997
18. Nellis, John; "Materials for Course on Privatization"; 2002, G-17 Institute Summer School on Economic policy
19. Pejovic, Steve; *Economic Analysis of Institutions and System*, Klower Academic Publishers Gron Dordrecht
20. Pejovic, Steve; *Osnovi kapitalisticke ekonomije*, Naucna knjiga, Beograd, 1992
21. Pejovic, Steve; Vukotic, Veselin; *Tranzicija i institucije*, Zbornik radova, IDN, Beograd, 2002
22. *Preduzetnicka ekonomija*, Volume I, II i III, Postdiplomske studije Podgorica
23. Prokopijevic M., *Konstitucionalna ekonomija*, E press, Beograd, 2000

24. Schindele, Ibolya; "Theory of Privatization in Eastern Europe: Literature Review" 2003, The Fondazione Eni Enrico Mattei Note di Lavoro Series Index:
25. Smith A., *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Global book, Novi Sad, 998
26. Viliamson, Oliver and Vinter, Sidni; "Priroda firme", CID, 2000.
27. Vukotic, Veselin; "Privatizacija i razvoj tržišne privrede", Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, 1993;
28. Vukotic, Veselin; *Makroekonomski racuni i modeli*, CID, Podgorica, 2001
29. Vukotic, Veselin; *Privatizacija*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1993
30. Vukotic, Veselin; *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica, 2003
31. Vukotic, Veselin; *Teorijske osnove Crnogorske ekonomske škole*, Postdiplomske studije preduzetnicka ekonomija, Podgorica, 1998

**Marina Milic**

## **Siva ekonomija u tranzicionim zemljama**

### **Abstract**

Previous experience around the world shows that the key generators of the grey economy are represented by an uncontrolled tax system as well as by exaggerated regulation in the economic domain. As economic consequences of such actions, suffocation of regular business activity and redirection into the so called informal zone appear. Doing business in that zone represents a spontaneous market reaction to unnatural interventionism that is inconvenient state involvement into economic flows. The grey economy could be interpreted as a spontaneous and forced solution to a serious economic problem, rather than just a problem or phenomena in itself. We consider economic activity that provides a company or entrepreneur with income that is not reported or registered in documentation and on which the obligations to the government are not paid (tax, excises, custom, contributions, etc.) as the grey economy. All activities that are conducted in the area of the grey economy can be done regularly; they are not criminal activities or “black economy” that cannot be legalized. In the last transition period numerous factors, both economical and political, influenced the creation of fertile soil for development of the grey economy. By stabilizing political and economic conditions, the base for transfer of the grey economy to the regular economic flows was created. With that too, came the beginning of programs of measure to decrease the grey economy. The introduction of a stable currency, simulative tax law acts, liberalization of foreign trade flows, development of the banking sector, a defined new legal frame, a partnership between the public and private sectors, and severe sanctions for those who disobey the rules are some of the necessary measures that must be taken in order to alleviate the negative impact of the grey economy on the economic, social, and total development of transition countries.

**Key words:** *Grey economy, Transition, Entrepreneur, Tax system, Development*

### **1. Uvod**

Razvoj demokratije i tržišnih sistema unaprijedili su živote miliona ljudi. Mnoge zemlje su uspostavile makroekonomsku stabilnost, izmijenile učešće politike u privredi i doživjele privredni rast. Ipak, uprkos ovim uspjesima, milioni ljudi u demokratijama koje nastaju i dalje žive u siromaštvu, van politickih i privrednih sistema. Najocigledniji pokazatelj ovakvog stanja je sve veci broj preduzetnika koji



se bave niskoprofitabilnim poslovima van formalne ekonomije. Ovi građani osjećaju da demokratija i tržišna ekonomija nisu donijele očekivanu korist,<sup>101</sup> što za posljedicu ima duboko razočarenje kod sve većeg broja ljudi iz zemalja u kojima su demokratija i ekonomija u razvoju.

U cilju konsolidovanja demokratske i tržišno orijentisane tranzicije od suštinske je važnosti shvatiti zbog čega se ovo dešava i, potom, osmisliti odgovarajuća rješenja. Osnovni razlog zbog kojeg veliki broj ljudi u zemljama u kojima se stvaraju uslovi za razvoj demokratije ne učestvuje u politickom sistemu ili formalnoj ekonomiji je što ih same institucionalne strukture ili pravila igre u tome sprečavaju. Drugim riječima, postoje barijere u formalnim politickim i privrednim sistemima koje onemogućavaju njihovo veće učešće. U ovim društvima preduzetnici su često sasvim isključeni iz procesa formiranja politickih odluka ili zakona. Posljedica ovog stanja je nezastupljenost interesa preduzetnika u procesima donošenja odluka vlade, i samim tim, ugroženost demokratskih procesa. Osim toga, na ovaj način se stvara prostor da mala grupa politicki aktivnih oligarhija kontroliše državnu ekonomiju kroz sistem politicki baziranih zakona koje će podržati država. Naravno, sve ovo ide na štetu ostatka populacije koji će pokušavati da obezbijedi sredstva za život radom u neformalnom sektoru.<sup>102</sup> “U onoj mjeri u kojoj je prekomplikovana regulativa kreirana u korist interesa pojedinih grupa, a ne društva u cjelini, utoliko je prisustvo sive ekonomije rezultat neuspjeha politickih institucija da zaštite i promovišu efikasnu tržišnu privredu”<sup>103</sup>. Osim toga, nedostatak demokratskih i tržišno zasnovanih institucija ugrožava konkurentnost svake privrede i slabi njenu sposobnost da što potpunije iskoristi procese globalizacije. Ukratko, loše strukturirane institucije sprječavaju ili destimulišu preduzetnike da učestvuju u politickom i ekonomskom sistemu. Stoga se preduzetnici okreću neformalnom sektoru – sivoj ekonomiji, što, svakako, ima ozbiljne posljedice za budućnost procesa politicke i ekonomske tranzicije, i zato mu je potrebno posvetiti neophodnu pažnju.

Dosadašnja iskustva zemalja širom svijeta, pokazuju da su ključni generatori sive ekonomije neodmjeren poreski sistem i pretjerana regulativa u domenu privredjivanja. Ekonomske posljedice takvog njihovog dejstva su gušenje regularne poslovne aktivnosti i preusmjeravanje u tzv. neformalnu zonu.

---

<sup>101</sup> Johnson, Kaufmann i Schleifer (1997) prikazuju statistiku po kojoj u Poljskoj i Ceskoj makroekonomska stabilizacija i privredni porast nisu doveli do smanjenja sive ekonomije (neformalnog sektora). Ono što je, po mišljenju navedenih autora neophodno jeste depolitizacija i izgradnja institucija.

<sup>102</sup> Nedavna studija koja je obuhvatila 75 zemalja pokazuje da su “zemlje sa otvorenijim pristupom politickoj moci, većim ograničenjima nad izvršnom vlašću i većom slobodom i politickim pravima, manje zahtjevne u pogledu regulacija (za firme) – čak i u pogledu kontrolisanja per capita dohotka – nego što su to države sa manje reprezentativnim, manje ograničenim i manje slobodnim vladama” (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, i Shleifer 2000:5).

<sup>103</sup> Loayza, 1997.

## 2.Šta je siva ekonomija?

Termin siva ekonomija ili neformalni sektor pojavio se prvi put u izvještajima Internacionalne Radnicke Organizacije (International Labour Organization – ILO) o slucajevima Gane i Kenije 1970-tih. Prema zakljucima ove dvije studije, osnovni problem u Gani i Keniji nije bila nezaposlenost, vec ogroman broj siromašnih koji su se “borili da proizvedu dobra i usluge, a da im, pri tom, rad nije priznat”<sup>104</sup> (ILO 1999:4). Uopšteno govoreci, lica zaposlena u neformalnom sektoru su nezavisni, samostalni proizvođjaci koji žive u urbanim podrucjima i koji, u svom poslovanju, najcešće zapošljavaju clanove porodice. Aktivnosti neformalnog sektora obicno zahtijevaju mala ili nikakva ulaganja, donose nizak prihod i nestabilnu zaposlenost, cesto se održavajući u nesigurnom radnom okruženju.

Kako je siva ekonomija heterogena i u smislu aktivnosti koje obuhvata i vrsta poslova koja nudi, u studijama se koriste razliciti termini, definicije i kategorizacije. Tako se ova vrsta ekonomije opisuje kao – nezvanicna, treca, podzemna, siva, neformalna, skrivena, paralelna, ili u sijenci<sup>105</sup> “Tradicionalna” definicija odredjuje sivu ekonomiju prema velicini biznisa, vrsti posla koju obavljaju radnici i tipu tehnologije koji se upotrebljava<sup>106</sup>. Danas se ova definicija smatra zastarelom zato što su u današnjim privredama mnogi biznisi u formalnom sektoru takodje mali. Tako, trenutno, postoje dva pristupa definisanju sive ekonomije: definicioni i bihevioralni<sup>107</sup>. Prema definicionom pristupu, sivu ekonomiju cine privredne aktivnosti koje nisu zabilježene u zvanicnim statistikama kao što su GNP, GDP i/ili izvještaji o nacionalnom dohotku. Bihevioralni pristup (koji neki nazivaju i legalisticim) je zasnovan na pitanju da li je ili ne neka aktivnost kompatibilna sa postojećim sudskim, regulativnim i institucionalnim okvirima<sup>108</sup>. Ovaj pristup ne pravi razliku izmedju van-regulativnih aktivnosti, kao što je npr. kiosk za prodaju hrane bez radne dozvole, i van-zakonskih ili kriminalnih radnji kao što je trgovina drogom.<sup>109</sup>

---

<sup>104</sup> Thomas (1992) naglašava da se o ove aktivnosti kategorišu kao neformalni sektor, a ne neformalna ekonomija, zato što nisu obuhvacene zvanicnim nacionalnim izvještajima o dohotku.

<sup>105</sup> Thomas, 1992:poglavlje 6.

<sup>106</sup> Cole and Fayissa, 1991

<sup>107</sup> Farrell, Roman and Flemin 2000

<sup>108</sup> Feige 1990:990; Portes et al. 1989:12; Loayza 1997:1; Saavedra and Chong 1999:99

<sup>109</sup> Neformalne aktivnosti dalje su klasifikovane u cetiri kategorije: kriminalne, neregularne, siva ekonomija i aktivnosti u okviru domainstva (vidi: Thomas 1992). Pod "kriminalne aktivnosti" podrazumijeva se ilegalna proizvodnja roba i usluga, kao što je proizvodnja i prodaja narkotika. Sektor neregularnih aktivnosti cine legalno proizvedene robe i usluge koje se zvanicno ne prijavljuju, te se na taj nacin izbjegava porez. Proizvodnja u okviru domacinstva obuhvata robu proizvedenu u sektoru domacinstava. Neformalni sektor obuhvata sve aktivnosti kojima se izbjegava placanje troškova pridržavanja zakona i regulacija, te, samim tim, nemaju mogucnost uživanja prednosti koje proizilaze iz poštovanja zakona i regulacija. Aktivnosti iz sve cetiri kategorije mogu se obradivati sa stanovišta oba pristupa – definicionog i bihevioralnog. Koji pristup ce biti izabran zavisi

Pod sivom ekonomijom podrazumijevamo ekonomsku aktivnost po osnovu koje pojedinac ili preduzece ostvaruje prihod, koji nije prijavljen odnosno registrovan kroz zvanične knjige i na koji nijesu placene obaveze prema državi (porezi, akcize, carine, doprinosi). Sve aktivnosti koje se obavljaju u oblasti sive ekonomije mogu se regularno obavljati, za razliku od kriminalnih aktivnosti ili "crne ekonomije" koja se ne može legalizovati. Aktivnosti sive ekonomije nisu kriminalne radnje, ali su nezakonite u regulativnom smislu!

Koliko god država nastojala da pravno reguliše obavljanje ekonomskih aktivnosti, da ih evidentira i oporezuje, uvek postoje segmenti u kojima veći ili manji obim ekonomskih transakcija izmice nekim od tih propisa. Praksa pokazuje da se sklonost ka sivoj ekonomiji rapidno povećava u poremećenim uslovima privredjivanja sa velikim spoljnim šokovima (rat, sankcije) ali i usljed naglih politicko-ekonomskih zaokreta (karakteristicno za zemlje u tranziciji) kada može doći i do pada proizvodnje i životnog standarda (tzv. tranzicioni šok). To je izuzetno povoljan ambijent za razvoj i širenje sive ekonomije. Sa druge strane, na mikro planu, sklonost građana ka sivoj ekonomiji se uvećava sa nepovjerenjem prema državi, pojavom i povećanjem siromaštva i opštom ekonomskom nesigurnošću, kao i sa nedostatkom ili padom poslovnog (i poreskog) morala.

### 3. Uzroci, faktori i oblici sive ekonomije

Uslovi i uzroci za pojavu sive ekonomije mogu se klasifikovati na ekonomske i psihološke faktore i faktore oportuniteta. Kao *ekonomski faktori* navode se finansijski problemi, visoki poreski nameti, verovatnoća utvrđivanja (nada da utaja poreza neće biti otkrivena), strogost sankcija (nada da sankcije neće biti oštre), očekivani profit (visok profit zbog visokog rizika) i dr. U *psihološke faktore* mogu da se ubroje nepoverenje u državu i njene ekonomske mjere, neslaganje sa ciljevima i sredstvima ekonomske politike kao i stav prema riziku. Kao najvažniji *faktori oportuniteta* navode se radno iskustvo i obrazovanje značajno za nalaženje posla i njegovo uspješno obavljanje van okvira zakonske regulative. Među brojnim uzrocima i faktorima koji su doveli do širenja sive ekonomije u tranzicionim zemljama mogu se razlikovati oni koji postoje trajno ili u dužem periodu od onih koji su novijeg datuma. U principu, kao osnovni faktori širenja sive ekonomije mogli bi se navesti:

- ✚ dominacija politike nad ekonomijom;

---

od postavljenog pitanja: prvi pristup se upotrebljava za procjenu veličine i ekonomske vrijednosti određene neformalne aktivnosti, dok je cilj drugog pristupa da objasni uzroke postojanja neformalnog sektora.

- + neizgradjenost tržišnog sistema - ekonomskih institucija i neefikasnost ekonomske administracije;
- + neefikasnost pravnog sistema (posebno privrednog segmenta);
- + nezaokružen poreski sistem i slaba poreska kontrola;
- + blage kazne tj. mali rizik u odnosu na očekivani profit;
- + nejasna ekonomska politika prema privatnom sektoru (posebno MSP) i slaba kontrola u društvenom sektoru i sektoru javnih preduzeca;
- + veliki broj mješovitih domaćinstava s radom u posrnulom društvenom sektoru;
- + nedefinisanost politickog ambijenta i politickih odnosa;
- + nezaposlenost i značajne ekonomske migracije (spoljne i unutrašnje);
- + niska primanja i pad životnog standarda;
- + elementi kulturne dimenzije i neizgradjenost poreske i poslovne etike i morala.

Mada se oblici sive ekonomije u manjoj ili većoj mjeri razlikuju od zemlje do zemlje u zavisnosti od ekonomskih uslova privredjivanja i aktuelne politicke privredne situacije i ekonomske politike postoje i razlike u modalitetima pojave sive ekonomije u zemljama u tranziciji, na jednoj, i razvijenim zemljama na drugoj strani. Siva ekonomija u tranzicionim zemljama javljala se i još uvek se javlja u raznim vidovima i gotovo svim oblastima ekonomske aktivnosti:

- + nelegalni uvoz i izvoz;
- + izvalacenje i zadržavanje gotovog novca van kanala platnog prometa;
- + šverc razne vrste robe na unutrašnjem tržištu;
- + zadržavanje robe van prometa uz specificno određivanje cena za prodaju na crno;
- + izbegavanje placanja poreza i ostalih dažbina na razne nacine;
- + korišćenje radnog vremena, materijala i opreme društvenih i javnih preduzeca u privatne svrhe;
- + neregistrovano obavljanje zanatskih, gradjevinskih, trgovinskih, saobraćajnih i ostalih usluga;
- + nepotpuno obuhvatanje prihoda poljoprivrednih gazdinstava kao i nepotpuno obuhvatanje prihoda od privatne poljoprivrede;
- + divlja gradnja;
- + protivzakonito prisvajanje zajednickih prostorija u stambenim zgradama i njihova dogradnja za licne potrebe;
- + ranije špekulacije kod otkupa društvenih stanova, u procesu privatizacije društvenih i državnih preduzeca i prometu nekretnina;
- + nezakonita sjeca društvenih i državnih šuma i uzurpacija javnih dobara;

✚ zloupotreba službenog, poslovnog i javnog položaja.

#### 4. Nivo sive ekonomije u tranzicionim zemljama i zemljama OECD - a

S obzirom da je fenomen sive ekonomije prisutan i u razvijenim kao i u zemljama u tranziciji, poredjenja radi, mogu se saglediti podaci OECD u tabelama koje slijede iako su sa stanovišta metoda prihvatljivi više kao ilustracija. U tom smislu posebno je interesantan podatak o učešću angažovane radne snage u sivoj ekonomiji u radno sposobnom stanovništvu.

**Tabela 2. Velicina sive ekonomije u zemljama OECD**

<i>Kretanje obima skrivene ekonomije (u % od BDP – metod tražnje za gotovinom)</i>							
Zemlje OECD	Prosjek 1989/90	Prosjek 1991/92	Prosjek 1994/95	Prosjek 1997/98	Prosjek 1999/2000	Prosjek 2001/2002	Rast (+) ilipad (-) učešća skrivene ekonomije 1997/98 do 2001/02
Australija	10.1	13.0	13.5	14.0	14.3	14.1	+0.1
Austrija	6.9	7.1	8.6	9.0	9.8	10.6	+1.6
Belgija	19.3	20.8	21.5	22.5	22.2	22.0	-0.5
Kanada	12.8	13.5	14.8	16.2	16.0	15.8	-0.4
Danska	10.8	15.0	17.8	18.3	18.0	17.9	-0.4
Finska	13.4	16.1	18.2	18.9	18.1	18.0	-0.9
Francuska	9.0	13.8	14.5	14.9	15.2	15.0	+0.1
Nemacka	11.8	12.5	13.5	14.9	16.0	16.3	+1.4
V. Britani.	9.6	11.2	12.5	13.0	12.7	12.5	-0.5
Grcka	22.6	24.9	28.6	29.0	28.7	28.5	-0.5
Irska	11.0	14.2	15.4	16.2	15.9	15.7	-0.5
Italija	22.8	24.0	26.0	27.3	27.1	27.0	-0.3
Japan	8.8	9.5	10.6	11.1	11.2	11.1	0.0
Holandija	11.9	12.7	13.7	13.5	13.1	13.0	-0.5
Norveška	14.8	16.7	18.2	19.6	19.1	19.0	-0.6
Portugalija	15.9	17.2	22.1	23.1	22.7	22.5	-0.6
Španija	16.1	17.3	22.4	23.1	22.7	22.5	-0.6
Švedska	15.8	17.0	19.5	19.9	19.2	19.1	-0.8
Švajcarska	6.7	6.9	7.8	8.1	8.6	9.4	+1.3
SAD	6.7	8.2	8.8	8.9	8.7	8.7	-0.2
OECD zemlje	13.2	14.3	15.7	16.7	16.8	16.7	-0.01

Evidentno je da se učešće sive u deklarisanjoj ekonomiji u zemljama OECD kreće u intervalu od 10% do 20% registrovane privredne aktivnosti. Rijetke su zemlje sa procentom učešća manjim od 10% (samo u dve zemlje – Švajcarska i SAD - ovakav nivo učešća je zadržan u cijeloj deceniji koja je predmet posmatranja) kao što je rijetko i učešće iznad 20% (u ovoj grupi se izdvajaju Grčka i Italija). Kod zemalja u tranziciji prisutne su specifičnosti jer postoji razlika između država bivšeg SSSR i zemalja Centralne i Istočne Evrope. Prosječno učešće sive ekonomije u zemljama bivšeg SSSR je skoro tri puta više od učešća u zemljama OECD. U ovoj grupi na početku devedesetih godina relativno malo učešće (ispod 30%) je bilo karakteristično za Letoniju, Litvaniju, Rusiju i Uzbekistan. Međutim, ovo učešće raste i do sredine devedesetih ostaje ispod 30% samo u Litvaniji i Uzbekistanu. Vrlo je indikativno i učešće neformalne radne snage u radno sposobnom stanovništvu krajem decenije. Ono je odgovaralo jednoj petini samo u Litvaniji, dok se u drugim zemljama približavalo trecini pa čak i polovini radno sposobnog stanovništva. U drugoj grupi (zemlje Centralne i Istočne Evrope) sive ekonomija je manjeg obima. Prosjek grupe kao cjeline ne prelazi ni dvostruki iznos učešća u zemljama OECD. U ovoj grupi zemalja po niskom učešću se ističu Češka, Slovačka i Poljska. Treba istaći i nisko učešće neformalne radne snage u radno sposobnom stanovništvu (tabela 3).

Tabela 3. Velicina skrivene ekonomije u zemljama u tranziciji

Zemlje u tranziciji	<i>Učešće skrivene ekonomije (u% BPP)</i>				Učešće neformalne radne snage u radno sposob. stanovništvu <sup>110</sup>
	Metod fizickog inputa		DYMIMIC/ metod		
	Prosjeak	Prosjeak	Prosjeak	Prosjeak	
	1990-93	1994-95	1990-93	2000/01	
Zemlje bivšeg SSSR					
Jermenija	39.4	40.3	40.1	45.3	40.3
Azerbejdžan	43.8	59.3	45.1	60.1	50.7
Belorusija	34.0	39.1	35.6	47.1	40.9
Estonija	33.9	38.5	34.3	39.1	33.4
Gruzija	43.6	63.0	45.1	66.1	53.2
Kazahstan	32.2	34.2	31.9	42.2	33.6
Kirgistan	34.1	37.2	35.2	39.4	29.4
Letonija	24.3	34.8	25.7	39.6	29.6
Litvanija	26.0	25.2	26.0	29.4	20.3
Moldavija	29.1	37.7	29.3	44.1	35.1
Rusija	27.0	41.0	27.8	45.1	40.9
Ukrajina	38.4	47.3	29.4	51.2	41.2
Uzbekistan	20.3	28.0	22.1	33.4	33.2
Neponderisani Prosjeak grupe:	32.8	40.4	32.9	44.8	37.1
Zemlje CIE (CEEC)					
Bugarska	26.3	32.7	27.1	36.4	30.4
Hrvatska	23.5	28.5	24.6	32.4	27.4
Ceska	13.4	14.5	13.1	18.4	12.6
Madjarska	20.7	28.4	22.3	24.4	20.9
Makedonija	34.5	40.3	35.6	45.1	35.1
Poljska	20.3	13.9	22.3	27.4	20.9
Rumunija	26.0	28.3	27.3	33.4	24.3
Slovačka	14.2	15.2	15.1	18.3	16.3
Slovenija	22.4	23.9	22.9	26.7	21.6
Neponderisani prosjeak grupe:	22.4	25.1	23.4	29.2	23.3

<sup>110</sup> Radno sposobno stanovništvo između 16 i 65 godina, učešće prema 1998/99.

## 5. Metodologija procjenjivanja sive ekonomije

Iako je fenomen sive ekonomije kompleksan, sa mnogo razlicitih i cesto medjuzavisnih obilježja, polazeci od ekonomske teorije, njegova kvantifikacija je moguca. Cini se da procjene skrivene ekonomije nije moguće izvršiti direktno, ali tragovi koje ostavlja u drugim sferama privrede su realni. Oni mogu da se opažaju, analiziraju, pa i da se mjere. S obzirom da siva ekonomija ostavlja razlicite tragove, pristupi mjerenju su razliciti. U tom smislu, posmatrajuci prirodu »tragova« koje siva ekonomija ostavlja, definisani su razliciti metodi njene procjene, i to:

1. Diskrepanca izmedju dohodaka i izdataka (na makro i na mikro nivou);
2. Tržište rada;
3. Poreska revizija, i
4. Monetarne metode.

**1. Metod diskrepance izmedju dohodaka i izdataka.** Dohoci koji se sticu mogu uopšte da se ne prijavljuju ili da se prijavljuju samo djelimicno. Medjutim, njihov najveći dio se kasnije neminovno pojavljuje kao izdatak. Stoga, pojava diskrepance izmedju prihoda i rashoda predstavlja analiticku osnovu za kvantifikaciju skrivene ekonomije, a njenim pracenjem iz godine u godinu na nivou privrede kao cjeline, može se doci i do informacija o velicini skrivene ekonomije u konkretnom periodu.

**2. Metod tržišta rada.** Na velicinu skrivene ekonomije ukazuju i niske stope participacije na tržištu rada u odnosu na ranije (normalne) periode ili u odnosu na stope izmjerene u slicnim zemljama gde fenomen skrivene ekonomije nije znacajan. Zapravo, razlika izmedju zvanične stope participacije i "normalne" određuje dio radne snage koji ucestvuje na skrivenom tržištu rada. Mjera skrivene ekonomije u ovom slucaju je relativni i apsolutni iznos radne snage koja se pojavljuje na skrivenom tržištu. Kada se ovom kontingentu pridoda odgovarajuci dohodak, ujedno se dobija i gruba procjena velicine skrivene ekonomske aktivnosti u apsolutnom novcanom iznosu.

**3. Metod poreske revizije.** Za razliku od prethodne metode (bazirane na dobrovoljnom ucešcu u anketama), metoda poreske revizije se zasniva na *aktivnom angažovanju poreskih vlasti u identifikaciji* skrivenih dohodaka. To se cini poreskom revizijom koja obezbjeđuje detaljnije informacije o tome koje dohodne grupe i koje profesije ne prijavljuju ili prijavljuju samo djelimicno dohotke. Pri izboru uzorka populacije koriste se razni metodi. Uobicajen je metod slucajnog uzorka, a nekad se koriste i diskriminatorni postupci da bi se razvio algoritam koji ce voditi selekciji poreskih obveznika najpogodnijih za intenzivne tehnike poreske revizije.



**4. Monetarne metode.** Bazna pretpostavka na kojoj su koncipirane monetarne metode procjene sive ekonomije jeste da lica koja svoju aktivnost skrivaju mijenjaju obrazac korišćenja novca. U tom smislu, postojanje skrivene ekonomije ostavlja tragove u monetarnoj sferi. Operativne pretpostavke na kojima su zasnovani konkretni metodi su brojne.

Generalno, izbor modela procjene sive ekonomije zavisi od stanja u privredi i nivoa njene razvijenosti. U zavisnosti od toga da li se radi o zemlji u razvoju (u tranziciji) ili o razvijenoj zemlji (tržišne privrede), metodologija izracunavanja nivoa sive ekonomije ce se bitno razlikovati. Takodje, jedan od ogranicavajućih faktora je nivo razvijenosti statistickog sistema u zemlji i infrastrukture za prikupljanje podataka.

## 6. Siva ekonomija u Crnoj Gori

### 6.1 Pojavni oblici sive ekonomije

Siva ekonomija u Crnoj Gori se javlja u gotovo svim pojavnim oblicima koji karakterišu ekonomske sisteme u tranziciji i nerazvijene ekonomije, pri cemu su najčešći i najviše zastupljeni sledeći pojavni oblici:

- Ilegalan uvoz i distribucija akciznih roba,
- Puštanje u promet na unutrašnjem tržištu tranzitnih roba,
- Puštanje u promet na unutrašnjem tržištu roba namjenjenih izvozu,
- Prodaja roba i usluga za gotovinu bez evidencije,
- Medjukreditiranje gradjana van zakonskog okvira (“zelenaštvo”),
- Izvlacenje i zadržavanje gotovog novca van kanala platnog prometa,
- Privilegovana i bespravna gradnja,
- Zapošljavanje radnika na crno,
- Nezakonita sjeca šuma.

### 6.2 Uzroci sive ekonomije

Uzroke sive ekonomije u Crnoj Gori možemo grupisati u ekonomsko – pravne i politicke uzroke.

Glavni **ekonomsko – pravni uzroci** pojave sive ekonomije su:

- **Previsoka fiskalna opterećenja.** Visoki porezi i dažbine koje država nameće poslodavcima radi ostvarenja budžeta, a zauzvrat im ne omogućava ni osnovne uslove za normalno poslovanje. Kao posljedica toga, mnogi

poslodavci pribjegavaju raznim vidovima izbjegavanja poreskih obaveza, bilo neevidentiranjem prometa svih roba i usluga, bilo izbjegavanjem placanja jednog dijela poreza i doprinosa na licna primanja radnika ili placanjem obaveza na zagarrantovane ili minimalne zarade;

- **Neefikasnost, nemotivisanost i mogucnost korupcije** nadležnih inspeksijskih službi kao i monopolski položaj pojedinaca;
- **Sporost u sprovođenju procesa tranzicije**, koja se ogleda u nekomplemetarnosti i zastarjelosti zakonske regulative u odnosu na zakon i standarde EU;
- **Rigidna i zastarjela radno – pravna regulativa;**
- **Neuskladjenost ekonomskih i monetarnih sistema** Crne Gore i Srbije, koja se ogleda kroz razlicita zakonska rješenja u oblasti carinskih, poreskih i monetarnih propisa izmedju dvije republike;
- **Težak socio – ekonomski položaj** stanovništva Crne Gore
- **Neadekvatan sistem obrazovanja**, neusklađen sa potrebama tržišta;
- **Nedostatak programskih sadržaja** cijom realizacijom se obezbjedjuje legalno zapošljavanje
- **Administrativno-birokratske prepreke** i sl.

Kao glavni **politicki uzrok** sive ekonomije treba navesti višegodišnju praksu tolerisanja aktivnosti u oblasti sive ekonomije u cilju ocuvanja socijalnog mira.

### 6.3 Procjena nivoa sive ekonomije

Nivo sive ekonomije u Srbiji i Crnoj Gori tokom 1991. godine iznosio je oko 41,7% registrovanog DBP, dok je nivo iste tokom 2002. godine iznosio oko 40%<sup>111</sup>.

- Učeše sive ekonomije u Crnoj Gori u proteklih deset godina dostizalo je nivo do 60% DBP. Prema trenutnim procjenama Sekretarijata za razvoj Republike Crne Gore, siva ekonomija je na nivou od oko 33% registrovanog DBP ili iskazano u apsolutnom iznosu 400 mil €<sup>112</sup>.

Istraživanje o prihodima i rashodima domcinstava koje sprovodi Institut za strateške studije i prognoze pokazalo je da više od 50% domacinstava, prikazuje rashode vece od prihoda za najmanje 50€<sup>113</sup>. Veci troškovi od prihoda dovode nas do vjerovanja da gradjani pribjegavaju jednoj ili više dolje navedenih varijanti:

---

<sup>111</sup> Izvor: Savezni zavod za statistiku

<sup>112</sup> Izvor: Sekretarijat za razvoj Republike Crne Gore

<sup>113</sup> Izvor: ISSP Istraživanje o prihodima i rashodima domacinstava, jun 2002. godine

- Ne prijavljuju potpuno prihod i tako izbjegavaju placanje poreza,
- Povecavaju rashode nadajuci se socijalnim benefitima,
- Rade u sektoru sive ekonomije

#### 6.4 Zastupljenost sive ekonomije po sektorima

Nivo i obim sive ekonomije u Crnoj Gori, kao i njenu zastupljenost po pojedinim sektorima teško je precizno odrediti i kvantifikovati jer ne postoje namjenska istrživanja i detaljni analiticki pristup kod identifikovanja i kvantifikovanja ovog problema. Siva ekonomija je zastupljena u skoro svim djelatnostima crnogorskog ekonomskog sistema. Ipak, najvece učešće sive ekonomije je u sledecim sektorima:

- Promet roba i usluga (trgovina)
- Platni promet
- Sektor šumarstva
- Sektor gradjevinarstva.

**Promet roba i usluga.** Siva ekonomija se najčešće i najviše ispoljava u sektoru trgovine i to kroz nelegalan uvoz raznih roba, promet neevidentiranih roba domaceg i inostranog porijekla, stavljanje u promet tranzitnih roba na domacem tržištu, prodaju roba bez dokaza o porijeklu i placenim obavezama po osnovu akciza, carina i sl.

**Platni promet.** U dijelu platnog prometa, pojavni oblici sive ekonomije su: medjusobna placanja putem kompenzacija, asignacija i cesija mimo uslova odredjenih propisima, isplata zarada koje ne poticu sa poslovnih racuna, prodaja za gotovinu bez potvrde o placenim porezima i doprinosima.

**Sektor šumarstva.** Nekontrolisana sjeca i nepostojanje jasne strategije u ovoj oblasti doveli su do veoma nezavidnog položaja šumarsku i drveno preradjivacku industriju Crne Gore. Gubici po osnovu bespravne sjece u Crnoj Gori mjere se hiljadama metara kubnih. Pored toga što je uticaj na životnu sredinu loš, trgovina ovom robom se najčešće ne registruje.

**Sektor gradjevinarstva.** Nelegalno steceni novac u sferi sive ekonomije svoju legalizaciju najlakše je ostvario kroz sektor gradjevinarstva i to uzurpiranjem gradsko-gradjevinskog zemljišta, izgradnjom objekata bez odgovarajucih gradjevinskih dozvola i sl.

## 6.5 Posljedice sive ekonomije

Kao posljedice postojanja sive ekonomije posebno se isticu:

- Pogoršanje poslovanja preduzeca koja rade u skladu sa propisima
- Smanjenje budžetskih prihoda
- Jacanje nelojalne konkurencije
- Ogranicenje tržišta i prelivanje dohotka kroz neregularno poslovanje
- Povecanje stope kriminala u zemlji
- Neefektivna administracija u zemlji
- «Odliv» mladih, talentovanih kadrova iz zemlje.

## 7. Mjere suzbijanja sive ekonomije

Bez obzira na to što je u protekloj dekadi siva ekonomija bila važna za preživljavanje stanovništva, njeno dalje zadržavanje bi negativno uticalo na ukupni razvoj privrede Crne Gore. Zato je neophodno preduzeti snažne mjere u sljedecim oblastima:

- Smanjenje poreskih stopa – povećati broj onih koji prijavljuju puni prihod, gubitak prihoda po osnovu smanjenja poreskih stopa bice nadoknaden proširenom bazom poreskih obveznika;
- Industrijski rast i razvoj infrastrukture – kreiranje novih radnih mjesta;
- Cvršci kontrolni mehanizmi borbe protiv sive ekonomije – zakoni moraju biti definisani na konzistentan način koji ce voditi oštrijim provjerama i snažnijim kontrolama nad neformalnim sektorom;
- Carinske stope držati na što nižem nivou za sve vrste roba;
- Javne rashode prilagoditi realnim mogućnostima prihoda;
- Reorganizovati rad inspeksijskih službi – utvrđivanje vecih ovlašćenja i odgovornosti u radu inspeksijskih službi;
- Stimulativne mjere u oblasti zapošljavanja;
- Rješiti problem neuskладjenih ekonomskih sistema dvije republike.

Mjere za suzbijanje sive ekonomije odnose se na normativno regulisanje i operativne mjere. Normativno regulisanje obuhvata mijenjanje ili eventualno brisanje postojećih i donošenje novih zakonskih propisa (poreski zakoni, carinski zakoni, zakon o preduzecima, stecaju...). Promjena ove regulative predstavlja dio cjelokupne zakonske reforme koja je započeta i u Crnoj Gori je u poodmakloj fazi.

Poseban segment sive ekonomije u Crnoj Gori je angažovanje radne snage «na crno». Istraživanja sprovedena na temu neformalnog rada u Crnoj Gori govore da je blizu 60.000 lica bilo angažovano u sektoru nezaštćenog rada. Prošlogodinšnja

Vladina Uredba o poreskim olakšicama za novozaposlene je potvrdila postojanje sive ekonomije na tržištu rada. Donesena Uredba je kroz smanjenje poreskih olakšica na nivo od svega 20% za novozaposlenog radnika i strožijim sankcijama u slučaju neprijavlivanja zaposlenih, formalno «povećala» broj zaposlenih u Crnoj Gori za blizu 40.000. Ipak, još uvijek postoji razlika u 20.000 radnika za koje se i dalje pretpostavlja da su zaposleni na sivom tržištu rada. Važno je napomenuti da je pored impresivnih podataka o povećanju broja zaposlenih, adekvatan efekat povećanja poreskih prihoda po osnovu zarada novozaposlenih, izostao.

Sa ciljem borbe protiv sive ekonomije, Vlada Crne Gore je usvojila Uredbu o zapošljavanju nerezidenata. Prema ovoj Uredbi, svaki poslodavac je dužan da za angažovanje nerezidenta dnevno izdvaja 2,5€ Uz strožiju kontrolu, ova Uredba je dala pozitivne efekte, ali su na gobitku nerezidenti sa zaposlenjem u Crnoj Gori koji su, nerijetko, zbog primjene Uredbe ostali bez posla, ili su njihova primanja umanjena najmanje za iznos dažbina državi, koje su ranije primali bez bilo kakve zvanične evidencije.

Jedan od mehanizama suzbijanja tj. prevodjenja sive ekonomije u legalne tokove je smanjenje poreza i doprinosa na plate. Pocetkom jula ove godine stupila je na snagu nova uredba kojom je smanjen nivo poreza i doprinosa za zaposlene za 5%. Smanjenje od dodatnih 5% se očekuje u decembru. Rezultati će biti vidljivi u narednoj godini. Za očekivati je povećanje broja preduzeca koji će uredno izmirivati svoje obaveze tj. širenje poreske baze, samim tim i povećanje budžetskih prihoda, odnosno smanjenje sive ekonomije<sup>114</sup>.

Poreska reforma u Crnoj Gori imala je uticaja na smanjenje sive ekonomije i to prvenstveno usvajanjem Zakona o porezu na dodatu vrijednost. U aprilu 2004. godine uveden je porez na dodatu vrijednost, koji je za Crnu Goru na nivou od 17%. Da bi dodatno osigurala placanje poreza i stimulisala zainteresovanost potrošaca za fiskalne racune, Vlada Republike Crne Gore osmislila je program povracaja 15% od vrijednosti poreza na dodatu vrijednost gradjanima. Time je, izme|u ostalog, povecan promet u objektima u kojima postoje poreske registar kase<sup>115</sup>.

---

<sup>114</sup> Izvor: Montenegro Biznis Alijansa – Zašto je važno smanjenje poreza i doprinosa na plate?

<sup>115</sup> Jedan od prvih koraka u sprovođenju programa poreske reforme, usvojenog od strane Vlade, bio je program uvođenja fiskalnih registar kasa. Obaveza registrovanja prometa preko poreske registar kase uvedena je Zakonom o porezu na promet i stupila je na snagu 1.1.2001. godine. Implementacija ovog programa omogućice pracenje prometa u maloprodaji, na osnovu cega se zaracunavaju i placaju poreske i druge obaveze. Na ovaj nacin prodavcima ce se onemoguciti da dio poreza na promet, naplacenog od potrošaca, zadrže za sebe i ne transferišu ga u republički budžet. Iako principijelno dobro zamišljen, ovaj program je izazvao veliki otpor, jednim dijelom i zbog toga što privatni sektor nije učestvovao u kreiranju samog rješenja.

## 8. Zaključak

U proteklom tranzicionom periodu brojni faktori kako ekonomski tako i politicki, uticali su na stvaranje povoljnog ambijenta za razvoj sive ekonomije u Crnoj Gori. Stabilizovanjem politickih i ekonomskih uslova stvorena je osnova za transfer sive ekonomije u regularne ekonomske tokove i otpocinjanie programa mjera za smanjenje sive ekonomije. Razlog više za nižu sivu ekonomiju je potreba da se rastereti privatni sektor od placanja raznih poreza, kako bi se na taj nacin stimulisao njegov razvoj i investicije. Uvodjenje stabilne valute, stimulatívne poreske regulative, liberalizacija spoljnotrgovinskih tokova, razvoj bankarskog sistema, utvrđivanje novog zakonskog okvira, uz partnerstvo javnog i privatnog sektora i stroge sankcije za prekršioce pravila, samo su neke od neophodnih mjera koje moraju biti ispoštovane kako bi se ublažio negativan uticaj sive ekonomije na ekonomski, socijalni i ukupni razvoj Crne Gore.

## Literatura

1. Schneider, Friedrich, and Dominik Enste. 2000a. "Shadow Economies around the World: Size, Cause and Consequences."
2. Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko and Beatrice Weder. 1997. "Institutions in Transition: reliability of rules and economic performance in former socialist countries." *The World Bank Policy Research Working Paper Series*, 1809.
3. Montenegro Biznis Alijansa "Biznis agenda"
4. Cadwell, Charles, and Patrick Meagher. 1996. "Collateral Law and Economic Transitions." CIPE, *Economic Reform Today*, 1.
5. Capecchi, Vittorio. 1989. "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna." In Alejandro Portes, Manuel Castells and Lauren A. Benton, eds., *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
6. Institut za Strateške Studije i Prognoze, *Istraživanje o prihodima i rashodima domaćinstava*
7. Centar za Preduzetništvo i Ekonomski Razvoj – *Ekonomске reforme danas*
8. De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: the invisible revolution in the third world* New York: Harper and Row.

Web sites:

<http://www.isspm.org>

<http://www.cipe.org>

<http://www.visit-ceed.org>

<http://www.visit-mba.org>

**Nina Labovic**

## **Promjene u strukturi crnogorske spoljne trgovine u procesu evropskih integracija**

### **Abstract**

The aim of this paper is to reveal some trade related aspects of the further Montenegrin trade integration with the South-Eastern Europe (SEE) countries and the EU. The main questions here are whether, further European integration of Montenegro may induce an assimilation of trade structures and decrease its goods trade deficit.

A complex set of different factors both of global and internal characteristic help to explain why taking part in European integration and accession will lead to increase in trade shares of SEE and EU countries in total Montenegrin trade.

Because of the fairly high share of the EU-15 and SEE-7 countries<sup>116</sup> in Montenegrin foreign trade of goods, a further increase should be expected in the years to come, particularly due to the coming into force of free trade agreements with SEE-7 countries as well as institutional framework harmonisation with EU standards.

Despite the fact that, export to Switzerland had significant share in the total Montenegrin exports, it decreased from 70% in 2001 to 40% in 2003, with the same trend in 2004. This is also due to the changes in trade structure and exports increase to SEE-7 and EU-15 countries. On the other hand, the share of exports to SEE countries rose from around 15% in 2001 to 43% of total exports in 2003. This trend continued in the first half of 2004 with the significant increase of the exports share to EU-15. The share of C-10 (ten new EU countries) is less significant within Montenegrin foreign trade of goods, especially on the export side.

The analysis has also been conducted for the Montenegrin foreign trade sectors according to Standard International Trade Classification (SITC). According to this analyses, the most dominant foreign trade sectors on the import side in period

---

<sup>116</sup> Serbia and Kosovo, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Albania, Macedonia, Romania and Bulgaria. Trade with Serbia is for the economic purposes, considered as a trade with non-resident country

September 1999- June 2004 were sectors 0, 3, 7 and 6 (which accounted 75% of total imports), while on the export side, the most dominant sector was sector 6 (76% of total exports)<sup>117</sup>.

The bottom line is, that Montenegro during to the institutional framework changes within the trade integration process and exports oriented production development is expected to increase its share of the sectors 0 and 1 in the total exports of goods, due to its comparative advantages in this production. This will consequently increase total exports value in the medium term period. With respect to imports, the structure by sectors will not much change, but total import value should slightly decrease. The change in import and export structure will be made, especially with regard to the origin and destination of goods. This change should provide cheaper imports to Montenegro as well as export value increase due to the abolishment of exports barriers what will improve the goods trade balance within the Montenegrin balance of payments.

**Key words:** *SITC classification, imports according origin, exports according destination, trade structure, goods trade balance, free trade agreements*

## Uvod

U narednom tekstu je dat prikaz promjena u strukturi crnogorske spoljne trgovine prema trgovinskim sektorima, kao i porijeklu, odnosno destinaciji u procesu evropskih integracija. Na promjene u strukturi spoljne trgovine i povecanje izvoza djeluje niz faktora, koji razlicito uticu na promjenu spoljnotrgovinskog deficita. Ti faktori se prvenstveno odnose na izmjene crnogorske spoljnotrgovinske zakonske regulative koja je bitno uticala na spoljnotrgovinske tokove. Harmonizacija ove regulative sa evropskim standardima i stupanje na snagu novih zakona u ovoj oblasti (Carinski zakon u 2003, Zakon o spoljnoj trgovini i Zakon o slobodnim trgovinskim zonama u 2004) treba da doprinesu daljoj liberalizaciji uvoza i izvoza, što ce doprinijeti smanjenju platno-bilansne neravnoteže na dugi rok. Pored toga, stupanje na snagu sporazuma o slobodnoj trgovini sa zemljama u okruženju se smatra bitnim faktorom povecanja trgovinske razmjene sa ovim zemljama u procesu evropskih integracija. To je vec slucaj sa Bosnom i Hercegovinom, koja je posle Srbije i

---

<sup>117</sup> Sector 0: Food and live animals; Sector 1: Beverages and tobacco; Sector 2: Crude materials, inedible, except fuels; Sector 3: Mineral fuels, lubricants and related materials; Sector 4: Animal and vegetables oils and fats; Sector 5: Chemicals; Sector 6: Manufactured goods classified chiefly by materials; Sector 7: Machinery and transport equipment; Sector 8: Miscellaneous manufactured articles; Sector 9: Commodities and transactions, n.e.s.



Kosova, najznacajnji trgovinski partner Crne Gore u regionu. Naime, od ukupnog crnogorskog uvoza u periodu januar 2001-jun 2004. godine, 41,3% je bilo iz sedam zemalja Jugoistocne Evrope (ukljucujuci i Srbiju i Kosovo, kao dominantnu republiku), dok je 31,4% izvoza takodje bilo usmjereno na ove zemlje (od cega 76,9 % u Srbiju i Kosovo). Struktura izvoza (posebno sektor 6) se u periodu od 2001. mijenja u korist EU-15 (narocito Italije i Grcke), dok se smanjuje izvoz ovog sektora (uglavnom aluminijum) u Švajcarsku. Na strani uvoza se u periodu od 2001. povecava ucešce sedam zemalja Jugoistocne Evrope, dok je ucešce EU-15 uglavnom nepromijenjeno (32,3% ukupnog crnogorskog uvoza). Dominatni uvozni sektori su 7, 0, 3 i 6.<sup>118</sup>

U tekstu su prikazani i rezultati ekonometrijske analize faktora koji uticu na crnogorski uvoz i izvoz po sektorima, kao i na uvoz i izvoz po zemljama. Pri tome su upotrebljavane **mjesecne serije podataka** o uvozu i izvozu po sektorima i po zemljama, pocev od septembra 1999. godine (nakon stabilizovanja politicke situacije u regionu), zakljucno sa junom 2004. godine. Serije su dobijene od Saveznog zavoda za statistiku (za period do 2001.) i od Centralne banke Crne Gore (period od 2001. do 2004).

## 1. Izvoz i uvoz roba po sektorima

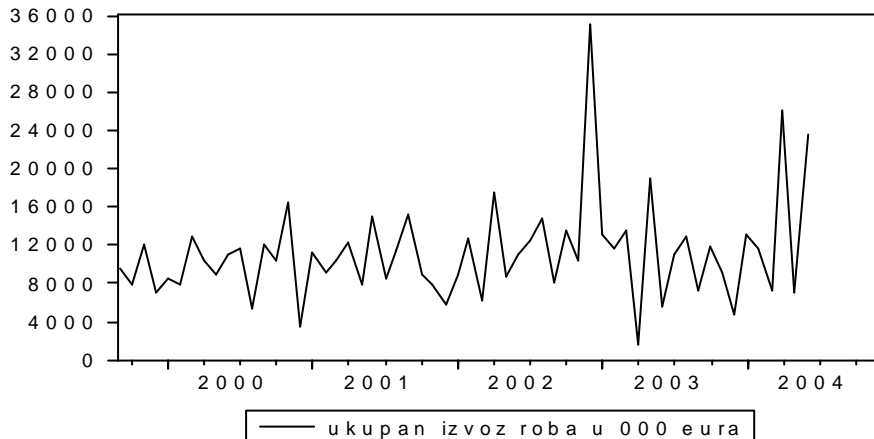
### 1.1 Izvoz roba po sektorima

Kretanje ukupnog crnogorskog izvoza, pocev od septembra 1999. godine do juna 2004. godine je prikazano narednim grafikom. Naglo povecanje izvoza, uz iskljucenje sezonskog uticaja, zabilježeno je u decembru 2002. što se ne smatra strukturnom promjenom. Medjutim, nagli pad izvoza u aprilu 2003. se može smatrati strukturnom promjenom, usled stupanja na snagu novog Carinskog zakona (01. april 2003).

---

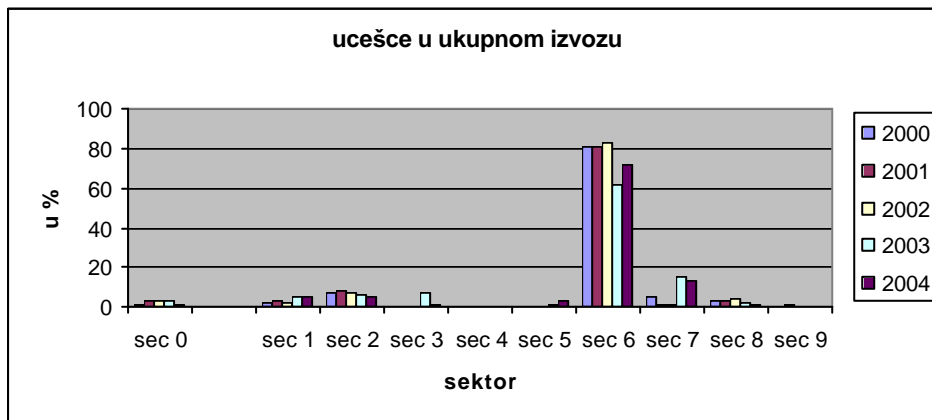
<sup>118</sup> Sektor 0: hrana i zive zivotine; Sektor 1: Pice i duvan; Sektor 2: Sirove materije osim goriva; Sektor 3: Mineralna goriva i maziva; Sektor 4: Zivotinjska i biljna ulja i masti; Sektor 5: Hemijski proizvodi; Sektor 6: Proizvodi svrstani po materijalu; Sektor 7: Masine i transportni uredjaji; Sektor 8: Razni gotovi proizvodi; Sektor 9: Proizvodi i transakcije, nigdje ne pomenuti

Grafik 1: Ukupan izvoz roba



Kada se posmatra struktura crnogorskog izvoza prema spoljnotrgovinskim sektorima, dominira sektor 6 (proizvodi svrstani po materijalu) ili odsjek 68 (izvoz obojenih metala). To je prikazano na grafiku br. 2.

Grafik 2: Struktura izvoza po sektorima u periodu 2000-2004)



Napomena: Podaci za 2004. su prikazani samo za prvih 6 mjeseci

Stoga je, narednom jednacinom dato objašnjenje koje nezavisne promjenjive uticu na ovaj izvoz (uz isključenje sezonskog uticaja).

### 1.1.1 Izvoz sektora 6 (proizvodi svrstani po materijalu)

Izvoz sektora 6 (XV6SA) je prikazan kao funkcija:

$$\mathbf{DLOG(XV6SA) = 0.004 + 2.80*DLOG(IIND\_CGSA(-8)) + 0.66*DLOG(MV6SA(-11)) + 4.72*DLOG(INDP\_SWSA(-8)) + 0.11*DLOG(EXC\_RATE(-6)) + 49.04*DLOG(INDP\_EUSA(-6))}$$

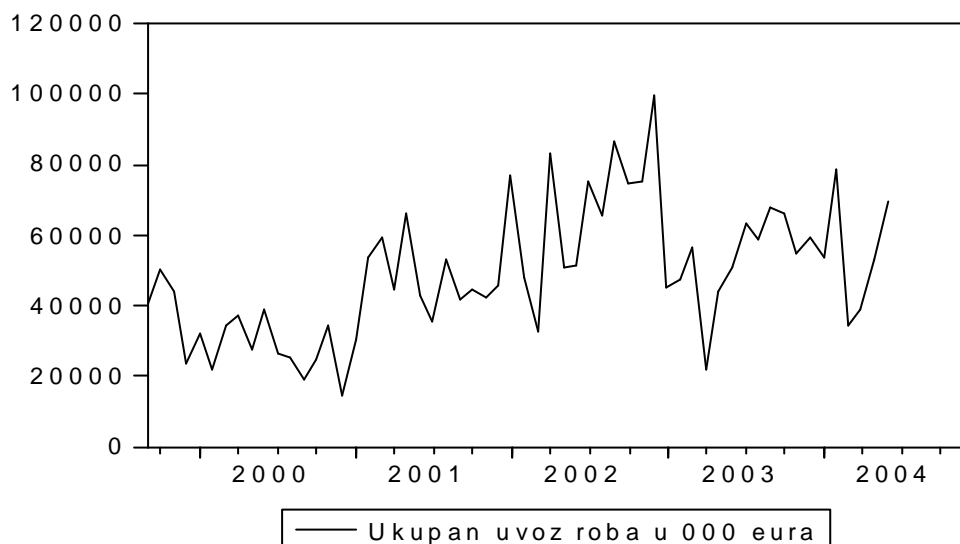
Ocijenjeni model izvoza proizvoda svrstanih po materijalu (sektor 6) objašnjava 48% varijacija ovog izvoza. Izvoz sektora 6, prema modelu je zavistan od stope rasta industrijske proizvodnje u Crnoj Gori (IIND\_CGSA) u (t-8) periodu, stope rasta uvoza proizvoda svrstanih po materijalu u (MV6SA) u (t-11) periodu, stope rasta industrijske proizvodnje u Švajcarskoj (INDP\_SWSA) u (t-8) periodu, odnosno Švajcarske tražnje za crnogorskim izvozom, kao i od stope rasta industrijske proizvodnje u EU-15 (INDP\_EUSA) u (t-6) periodu, odnosno evropske tražnje za crnogorskim izvozom, kao i od promjene deviznog kursa dolar-euro (EXC\_RATE) u (t-6) periodu. Znaci, iako je svjetska tražnja za crnogorskim izvozom potpuno elastična (odnosno, na nju ne utiče promjena crnogorskog izvoza), ovaj izvoz, s druge strane zavisi od tražnje u glavnim crnogorskim izvoznim destinacijama (Švajcarska, EU-15 i Srbija). Ovoga puta, izvoz sektora 6, koji u periodu 2001-2004. čini 70-80% crnogorskog izvoza zavisi od industrijske proizvodnje u Švajcarskoj i EU-15, kao i od same crnogorske ponude (industrijske proizvodnje u Crnoj Gori).

### 1.2 Uvoz roba po sektorima

Kretanje ukupnog crnogorskog uvoza roba na mjesečnom nivou je prikazano na grafiku 3.

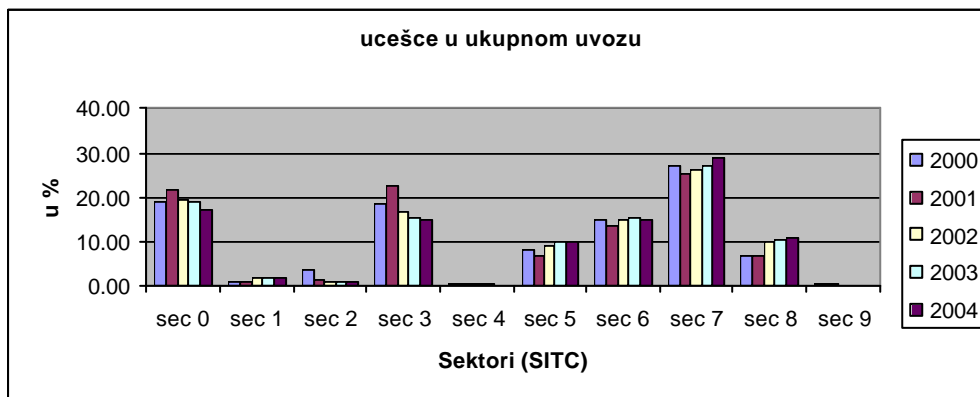
Analiza stabilnosti ukazuje da je do izvjesnih promjena u uvozu došlo u decembru 2002. godine, u aprilu 2003. i u februaru 2004. Ova promjena u aprilu 2003. se može smatrati taktom promjene strukture, s obzirom da je riječ o periodu stupanja na snagu novog Carinskog zakona u Crnoj Gori.

*Grafik 3: Ukupan uvoz roba u periodu 2000-2004.*



Grafik 4, prikazuje učešće devet spoljnotrgovinskih sektora u ukupnom crnogorskom uvozu od 2000. do 2004.godine. Pri tome je očigledno, da u uvozu dominiraju sektor 7 (mašine i transportni uređaji), sektor 0 (hrana i žive životinje), sektor 3 (mineralna goriva i maziva) i sektor 6 (proizvodi svrstani po materijalu).

Grafik 4: Struktura uvoza po sektorima



Napomena: Podaci za 2004. su prikazani samo za prvih 6 mjeseci

Na osnovu toga, narednim jednacinama je dat prikaz objašnjavajućih promjenjivih za ova cetiri uvozna sektora (koji cine oko 75% crnogorskog uvoza).

### *1.2.1 Uvoz sektora 7 (mašine i transportni uređaji)*

Ocijenjeni model sektora 7 (mašine i transportni uređaji) objašnjava 99,7% varijacija date promjenjive. Prema modelu, uvoz sektora 7 zavisi od stope rasta proizvodjackih cijena (PPISA) u (t-2) periodu i od stope rasta koeficijenta uvoza sektora 7 i cijena industrijskih proizvodjaca u (t-1) periodu (MV7SA/PPISA). Nestabilnost parametara modela u februaru 2001. i u decembru 2003. nije statisticki znacajna, dok u aprilu 2003. predstavlja tacku strukturne promjene.

Funkcija uvoza sektora 7 (MV7SA) jr prikazana na sledeci nacin:

$$\mathbf{DLOG(MV7SA) = 0.006 + 0.67*DLOG(PPISA(-2)) + 0.996*DLOG(MV7SA/PPISA(-1))}$$

### *1.2.2 Uvoz sektora 0 (hrana i žive životinje)*

Uvoz sektora 0, kao drugog dominantnog sektora na strani crnogorskog uvoza je ocijenjen modelom koji objašnjava 99,1% varijacija ovog uvoza. Uvoz ovog sektora je zavisio od stope rasta proizvodjackih cijena (PPISA) u(t-1) periodu i od stope rasta koeficijenta uvoza ovog sektora i indeksa proizvodjackih cijena u posmatranom periodu (MV0SA/PPISA). Na osnovu ocjene specifikacije, utvrđeno je da postoji izvjesna promjena u kretanju ove promjenjive u februaru 2001. godine, koja se ne može smatrati tackom strukturne promjene. Promjena u kretanju ove promjenjive u aprilu 2003. se smatra statisticki znacajnom.

Funkcija uvoza sektora 0 (MV0SA) jr prikazana na sledeci nacin:

$$\mathbf{DLOG(MV0SA) = 0.006 + 0.66*DLOG(PPISA(-1)) + 0.98*DLOG(MV0SA/PPISA)}$$

### *1.2.3 Uvoz sektora 3 (mineralna goriva i maziva)*

Ocijenjeni model uvoza mineralnih goriva i maziva (sektor 3) objašnjava 99,9% varijacija uvoza mineralnih goriva i maziva. Uvoz ovog sektora, je prikazan kao funkcija stope rasta izvoza mineralnih goriva i maziva (XV3) u (t-7) periodu, stope rasta indeksa proizvodjackih cijena (PPISA) u (t-9) periodu, stope rasta koeficijenta vrijednosti izvoza u posmatranom periodu i indeksa proizvodjackih cijena u (t-1) periodu (MV3SA/PPISA).

Na osnovu ove specifikacije modela, nisu identifikovane tacke promjene strukture, tako da je ovaj sektor relativno stabilan.

Funkcija uvoza sektora 3 (MV3SA) jr prikazana na sledeci nacin:

$$\mathbf{DLOG(MV3SA) = -0.005 + 0.005*DLOG(XV3(-7)) + 0.999*DLOG(MV3SA/PPISA(-1)) + 0.17*DLOG(PPISA(-9))}$$

#### *1.2.4 Uvoz sektora 6 (Proizvodi svrstani po materijalu)*

Ocijenjeni model proizvoda svrstanih po materijalu (sektor 6) objašnjava 33,4% varijacija uvoza posmatranog sektora. Izvjesna nestabilnost parametara je identifikovana u aprilu 2003. godine, što se smatra tackom promjene strukture. Promjena u kretanju ove promjenjive u januaru 2004. godine, se ne smatra tackom strukturne promjene. Uvoz proizvoda svrstanih po materijalu je u posmatranom periodu zavisio od stope rasta industrijske proizvodnje u Crnoj Gori (IIND\_CGSA) u (t-3) periodu, kao i stope rasta koeficijenta uvoza sektora 6 i indeksa proizvodjackih cijena (MV6SA/PPISA)u (t-1) periodu.

Jednacin koja objašnjava uvoz sektora 6 (MV6SA) je prikazana na sledeci nacin:

$$\mathbf{DLOG(MV6SA) = 0.003 - 0.92*DLOG(IIND\_CGSA(-3)) - 0.52*DLOG(MV6SA(-1)/PPISA(-1))}$$

## **2. Izvoz i uvoz po zemljama<sup>119</sup>**

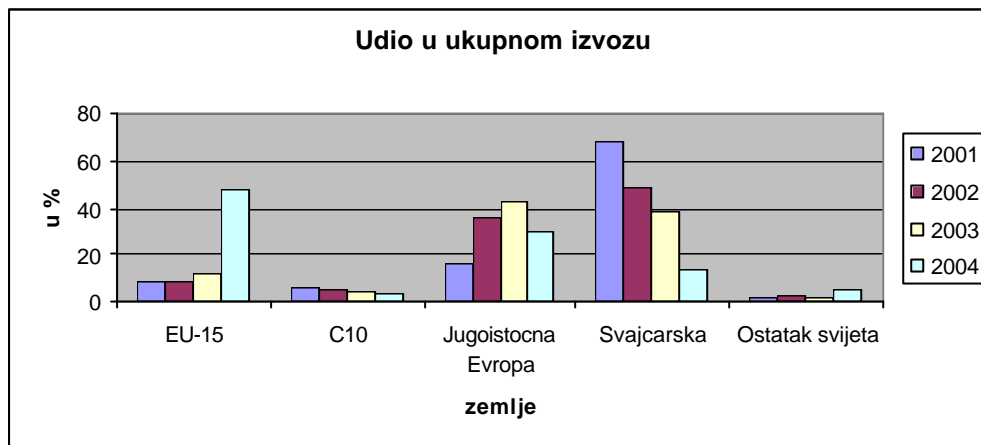
### ***2.1 Izvoz roba prema destinaciji***

Crnogorski izvoz prema destinaciji je analiziran u okviru cetiri dominantna izvozna podrucja: Švajcarska, Evropska unija (EU-15), deset novih clanica Evropske unije (C-10), koje u analiziranom periodu (do maja 2004.) nisu bile clanice EU i sedam zemalja Jugoistocne Evrope. Struktura izvoz prema ovim destinacijama je prikazana na grafiku br. 5:

---

<sup>119</sup> Podaci o uvozu i izvozu po zemljama sa dostupni samo od 2001. godine, s obzirom da ih od tada evidentira CBCG. Podaci o trgovini sa Srbijom, koja se smatra unutrašnjom trgovinom, su za svrhe ekonomske analize trgovine CG sa ostatkom svijeta, takodje uzeti u obzir.

Grafik br. 5: Izvoz roba prema destinaciji



Napomena: Podaci za 2004. su prikazani samo za prvih 6 mjeseci

Sa grafika se može zaključiti da najveće učešće u crnogorskom izvozu u periodu od 2001. ima Švajcarska, ali se to učešće postepeno smanjuje sa 70% u 2001. na 40% u 2003. i oko 15% ukupnog izvoza u prvoj polovini 2004. S druge strane se povećava učešće izvoza u EU-15 sa 8% ukupnog izvoza u 2001. na 12% u 2003. i 47% u prvoj polovini 2004. Prosječno učešće zemalja Jugoistočne Evrope (Srbija, Makedonija, BiH, Hrvatska, Albanija, Rumunija i Bugarska) u ukupnom crnogorskom izvozu je bilo 31,4% u periodu 2001-2004. i bitno je povećano u odnosu na 2001. Prosječno učešće novih deset članica EU se nije bitnije pomijenilo u posmatranom periodu, tako da je iznosilo 4,7% ukupnog izvoza u periodu 2001- 2004 (prvih 6 mjeseci). Postavlja se pitanje koji su faktori uticali na postepeno povećanje učešća EU-15 i zemalja Jugoistočne Evrope u ukupnom crnogorskom izvozu?

Ekonometrijskom analizom izvoza u glavne destinacije, prikazane su objašnjavajuće promjenjive za izvoz u ove četiri glavne izvozne destinacije.

### 2.1.1 Crnogorski izvoz u EU-15

Izvoz u petnaest „starih“ članica EU je značajno povećan u prvoj polovini 2004. godine, što ipak nije posledica strukturalnih promjena. Razlog povećanja ovog izvoza je zapravo povećani izvoz aluminijuma u Grčku i Italiju u 2004.

U ovom slucaju objašnjenja izvoza, ukupan izvoz roba je ocijenjen modelom koji objašnjava 74% njegovog varijabiliteta. Tu su kao objašnjavajuće varijable prikazani logaritamska vrijednost izvoza roba (XVTSA) u (t-1) periodu, logaritamska vrijednost industrijske proizvodnja u EU-15 (INDP\_EU15) u (t-4) periodu, realna vrijednost izvoza u inostranstvo<sup>120</sup> (REV) u (t-6) periodu i stopa rasta indeksa proizvodjackih cijena (PPI) u (t-6) periodu, kao i trend.

Jednacina izvoza (XVTSA) u prvom slucaju je sledeca:

$$\mathbf{DLOG(XVTSA) = 41.31 - 1.34*LOG(XVTSA(-1)) - 6.41*LOG(INDP\_EU15(-5)) + 0.016*(@TREND(1999:09)) + 0.007*REV(-6) + 2.35*DLOG(PPISA(-6))}$$

### *2.1.2 Crnogorski izvoz u Švajcarsku*

U drugom slucaju, ukupan izvoz je ocijenjen modelom koji objašnjava 70% varijabiliteta ovog izvoza. Tu su kao objašnjavajuće varijable, prikazani logaritamska vrijednost ukupnog izvoza (XVTSA) u (t-1) periodu, logaritamska vrijednost indeksa industrijske proizvodnje u Švajcarskoj (INDP\_SWSA) u (t-1) periodu, realna vrijednost izvoza u inostranstvo (REV) u (t-3), trend\*(@TREND) i stopa rasta proizvodjackih cijena (PPI) u (t-6) periodu. Znacajnijih strukturnih promjena koje su uticale na promjenu izvoza u Švajcarsku, nije bilo.

Jednacina izvoza (XVTSA) u drugom slucaju je sledeca:

$$\mathbf{LOG(XVTSA) = 21.05 - 1.31*LOG(XVTSA(-1)) - 1.95*LOG(INDP\_SWSA(-2)) + 0.02*(@TREND(1999:09)) + 0.004*REV(-3) + 2.02*DLOG(PPISA(-6)) + 0.30*I0011}$$

### *2.1.3 Crnogorski izvoz u Jugoistocnu Evropu*

U okviru crnogorskog izvoza u sedam zemalja Jugoistocne Evrope, dominira izvoz u Srbiju<sup>121</sup> koji cini 76,9% ukupnog crnogorskog izvoza u pomenutih sedam zemalja Jugoistocne Evrope u periodu 2001- prva polovina 2004. Zbog toga je crnogorski

---

<sup>120</sup> Real external value-koja se izracunava na osnovu indeksa troskova zivota u zemlji i inostranstvu, bilateralnog deviznog kursa i ucesca jedne zemlje u ukupnom izvozu, kao pondera.

<sup>121</sup> Izvoz, odnosno prodaja roba u Srbiju, zvanično spada u unutrašnji promet u okviru Srbije i Crne Gore, ali je za potrebe ekonomske analize, sa stanovista koncepta rezidentstva, prodaja u Srbiju tretirana kao izvoz u nerezidentno podrucje, cime se dobija jasnija slika o ukupnoj trgovini robama izvan granica Crne Gore.



izvoz u ove zemlje, zapravo najviše zavistan od tražnje iz Srbije, tako da je kao objašnjavajuća varijabla upotrijebljen indeks industrijske proizvodnje u Srbiji.

Ukupan crnogorski izvoz je, ovom, u trećem slučaju, zavistan i od prodaje roba u Srbiju, tako da je ocijenjen modelom koji objašnjava 70% varijabiliteta. Crnogorski izvoz u ovom slučaju zavisi od svoje logaritamske vrijednosti u prethodnom periodu (XVTSA(-1)), industrijske proizvodnje u Srbiji (INDP\_SRSA) u (t-1) periodu, realne vrijednosti izvoza u inostranstvo (REV) u (t-3) periodu i trenda (@TREND).

Jednčina izvoza (XVTSA) je sledeća:

$$\text{DLOG(XVTSA)} = 12.12135952 - 1.278587894 * \text{LOG(XVTSA(-1))} - 0.006537801555 * \text{INDP\_SRSA(-1)} + 0.01975376346 * (\text{@TREND(1999:09)}) + 0.004188733423 * \text{REV(-3)}$$

Jednčina izvoza u 10 novih članica Evropske unije nije ocijenjena, s obzirom da nemaju značajno učešće u ukupnom crnogorskom izvozu roba.

Prema tome, promjena crnogorskog izvoza, prvenstveno zavisi od tražnje u Švajcarskoj, EU-15 i Srbiji. Na strani ponude, izvoz zavisi od industrijske proizvodnje i proizvodjачkih cijena u Crnoj Gori, kao i od promjena zakonske regulative.

## **2.2 Uvoz roba prema porijeklu**

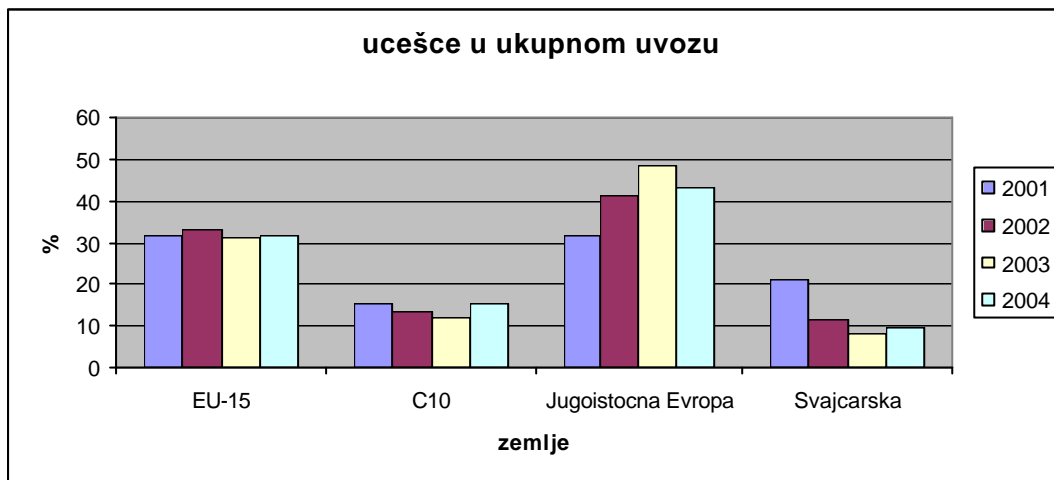
U ukupnom crnogorskom uvozu roba u periodu od 2001. do juna 2004. godine, dominira uvoz iz zemalja Jugoistočne Evrope (41,4% uvoza u posmatranom periodu). To, je uglavnom uvoz iz Srbije i Kosova, koji predstavlja 60,4% ukupnog crnogorskog uvoza roba iz zemalja Jugoistočne Evrope od januara 2001. do juna 2004. godine.

Drugi, region iz koga Crna Gora najviše uvozi su 15 “starih” članica EU (32,3% ukupnog uvoza u periodu januar 2001-jun 2004).

Treću grupu zemalja iz kojih Crna Gora uvozi čine 10 “novih” članica EU (C-10). Uvoz iz ovih zemalja (narocito Slovenije) je konstantno činio oko 14% ukupnog crnogorskog uvoza u posmatranom periodu 2001-2004.

Ova struktura je prikazana narednim grafikom.

Grafik br.6: Uvoz roba po porijeklu



Napomena: Podaci za 2004. su prikazani samo za prvih 6 mjeseci

Ukupan crnogorski uvoz je ocijenjen modelom koji objašnjava 40% varijacija ovog uvoza. Postoji izvjesna nestabilnost parametara modela u decembru 2000, aprilu 2003. i februaru 2004. godine. Ipak, takvom strukturne promjene se može smatrati april 2003. kao mjesec stupanja na snagu novog Carinskog zakona kada je došlo do promjena u uvozu i izvozu.

Jednacina ukupnog uvoza roba je sledeca:

$$\mathbf{DLOG(MVTSA) = 0.06 + 1.16 * DLOG(IIND\_CGSA) - 3.45 * DLOG(CPISA) - 0.49 * DLOG(MVTSA(-1)/PPISA(-2)) - 0.36 * DLOG(MVTSA(-2))}$$

Prema ovoj jednacini, crnogorski uvoz u posmatranom periodu je prikazan kao funkcija stope rasta industrijske proizvodnje u Crnoj Gori (IIND\_CGSA), stope rasta potrošackih cijena (CPISA), stope rasta koeficijenta ukupnog uvoza u (t-1) periodu i indeksa potrošackih cijena u (t-2) periodu (MVTSA(-1)/PPISA(-2)) i stope rasta ukupnog uvoza roba (MVTSA) u (t-2) periodu.

## Zaključak

U periodu od 2000. godine, u procesu liberalizacije spoljne trgovine i stvaranja tržišne ekonomije, u Crnoj Gori je bilo nekoliko izmjena zakonskog okvira koji reguliše spoljnotrgovinsko poslovanje. U junu 2000. godine, novom Uredbom o carinskoj tarifi, smanjena je prosjecna carinska stopa na 3%. To je bio vrlo važan korak za Crnu Goru, koja nema razvijenu sopstvenu proizvodnju, odnosno tražnja za uvoznim proizvodima je veoma visoka. Tokom daljeg uskladjivanja zakonske regulative sa međunarodnim standardima, u aprilu 2003. je stupio na snagu novi Carinski zakon i Zakon o radu carinske službe što je bilo bitno sa stanovišta definisanja Crne Gore kao jedinstvenog carinskog područja i modernizacije rada carinske službe. U mjesecu uvođenja ovog zakona, došlo je do smanjenja robne razmjene sa inostranstvom (april 2003), ali je kasnije ponovo ostvaren rast.

U daljem procesu uskladjivanja zakonske regulative sa standardima Svjetske trgovinske organizacije i EU, na nivou SCG su potpisani sporazumi o slobodnoj trgovini sa zemljama Jugoistočne Evrope, od kojih je većina stupila na snagu. Sporazum sa Makedonijom je stupio na snagu već 1996. godine, dok je sporazum sa BiH stupio na snagu u julu 2003. godine, tako da se u tom mjesecu i u avgustu bilježi rast uvoza i izvoza, nakon njihovog smanjenja u aprilu 2003. godine (vidjeti grafike 1 i 3). U avgustu 2003. godine, u cilju harmonizacije ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore u daljem procesu evropskih integracija, dolazi do povećanja prosjecne ponderisane carinske stope na 7,1%. Ipak, to nije bitnije promijenilo crnogorsku tražnju za uvozom, s obzirom da je ona neelastična, tako da se uvoz proizvoda za koje je povećana carinska stopa, količinski nije mnogo smanjio, ali se uvozna cijena povećala za iznos povećanja carine. Kao posljedica toga, došlo do promjena u strukturi uvoza po zemljama, odnosno on se počeo preusmjeravati na Srbiju i BiH, s obzirom da u uvozu iz ovih zemalja nema carinjenja robe. Na grafiku 3 se može vidjeti kretanje uvoza roba u drugoj polovini 2003. godine. U junu 2004. su stupili na snagu sporazum o slobodnoj trgovini sa Bugarskom i Rumunijom, a do kraja godine se očekuju prvi rezultati primjene sporazuma sa Albanijom i Hrvatskom i Moldavijom. S obzirom, da su trenutno raspoloživi podaci zaključno sa junom 2004. godine, efekti primjene ovih sporazuma tek treba da se analiziraju. Ipak, očekuje se da će doći do daljeg povećanja robne razmjene sa ovim zemljama, s obzirom da neće biti carinjenja robe (do 2007. kada je planiran ulazak Bugarske, Rumunije i Hrvatske u EU). Pored toga, u maju 2004. godine, u Crnoj Gori je stupio na snagu Zakon o spoljnoj trgovini, dok je u junu 2004. usvojen Zakon o slobodnim zonama. Ova zakonska regulativa treba dodatno da omogući uklanjanje barijera pri uvozu, smanjenje uvoznih dažbina i ukupnih troškova crnogorskih uvoznika. Ukoliko ne dodje do daljih promjena carinskih stopa, postojeća zakonska regulativa uz Zakon o liberalizaciji kapitalno-finansijskih tokova je glavni uslov razvoja

izvozno orjentisane proizvodnje kroz strane direktne investicije i razvoj privatnog sektora. Ta izvozno orjentisana proizvodnja ce sve više biti usmjeravana tamo gdje postoji slobodna trgovina. To znaci, da ce vremenom dominirati izvoz (kao i uvoz) u zemlje u regionu i Evropsku uniju (E25), cije ce se ucešce u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmjeni Crne Gore povecati, što je i prikazano prethodnom analizom.

**Literatura:**

1. Pual R. Krugman, Maurice Obstfeld (2003): "International Economics" Adison Wesley, Boston
2. Zoltan Akos Kovacs (2004): „Is There Any Convergence in Trade Structure Following EU Accession?" KOPINT-DATORG, Budapest
3. Savjetodavni centar za ekonomska i pravna pitanja (SCEPP) (2003) : «Analiza osjetljivosti spoljnotrgovinskih sektora na promjene rezima u procesu pristupanja STO », Cigura Print, Beograd
4. Mladenovic Z., Petrovic P.(2002) „Uvod u Ekonometriju“, Ekonomski fakultet, Beograd
5. Sinan Ülgen und Yiannis Zahariadis (2004) : « The Future of the Turkish-EU Trade Realtions - Deepening vs Widening,» CEPS, Brussels
6. Babic Mate, Babic Ante (2000):«Medunarodna ekonomija», CIP, Zagreb.

**Jelena Pavicevic**

## **Zajednicka poljoprivredna politika Evropske unije**

### **Abstract**

The goal of the common agricultural policy (CAP) is to provide reasonable prices of agricultural products, and appropriate revenues to the producers, through joint agricultural market orientations, and the appliance of unique prices, financial solidarity and preferential treatment of agricultural products from the European Union.

Common agricultural policy of EU is implemented through two basic groups of instruments:

1. Common Market Organization – CMO
2. Measures for the improvement of rural areas

CAP is financed through the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund – EAGGF, which is fully responsible for its implementation

*Key words:* **organized markets, subvention, reform of CAP, budget of CAP**

### **1. Uvod**

Poljoprivreda je jedan od temelja integracije Evropske unije i u punoj je nadležnosti EU, tj. prvog stuba (regulisano članom 33 Ugovora o Evropskoj zajednici). Zajednicka poljoprivredna politika<sup>122</sup> je prva zajednicka politika koja je bila integrisana na nivou Ekonomske zajednice i politika koja je najviše razvijana za ovih 40 godina od kako je osnovana.<sup>123</sup> ZPP takodje spada u politike EU, o kojoj se najviše govori, prvenstveno iz razloga što se u poljoprivredi zemalja članica stvara se 2-5% GDP-a tih zemalja, dok se na ZPP danas troši oko 50% budžeta Unije (1984. je to čak bilo 70%)

U EU danas u oblasti poljoprivrede ima oko 7 miliona zaposlenih, učešće poljoprivredne proizvodnje u GDP-u je ispod 4%, a ona čini 7% izvoza. U strukturi

---

<sup>122</sup> U nastavku teksta ZPP

<sup>123</sup> Osnove zajednicke poljoprivredne politike su uobicene 1962. godine

poljoprivredne proizvodnje po granama: stocarstvo stvara oko 40% ukupne vrijednosti poljoprivredne proizvodnje, voće i povrće oko 16%, a žitarice 9%. Prosječna veličina farme u EU je 17 hektara, ali su uglavnom u južno-evropskim zemljama farme znatno manje po veličini i njih vode stariji farmeri dok su farme veće u centralnoj i zapadnoj Evropi, a i proizvodnja ima više industrijski oblik, dok ih vode uglavnom mlađji farmeri.

## 2. Kako je nastala zajednička poljoprivredna politika Evropske unije?

Francuska je da bi otvorila svoje tržište za industrijske proizvode, prije svega iz Njemačke, tražila da se Njemačka otvori za francuske poljoprivredne proizvode. Tako je poljoprivreda došla u centar interesovanja Brisela. Francuska je 1950-ih imala veći poljoprivredni sektor od Njemačke shodno učešću poljoprivrede u GDP, a Njemačka veći industrijski sektor od Francuske.<sup>124</sup> Kao reper za cjenovnu zaštitu poljoprivrede nije uzet niži francuski, nego viši nivo koji je postojao u Njemačkoj kao industrijskoj zemlji. Francuska je tako ostvarila svoje interese<sup>125</sup>. Međutim, Francuska je ostvarila svoj interes zahvaljujući tome što je ovaj neefikasni sektor skinula sa svog i prebacila ga na budžet EZ, koji su pretežno popunjavali drugi (Njemci i Holandani, prije svega). To što je dobila mnogo šire tržište Francuska nije mogla valjano da iskoristi jer je njena poljoprivreda sa izuzetkom par proizvoda bila uglavnom neefikasna. Pored Francuza i holandska i njemačka vlada su željele da dobiju EEZ-svencije. Razlog tome je činjenica da su sve evropske zemlje sem Britanije, imale znatno neefikasniji poljoprivredni sektor od SAD i bile su pod snažnim pritiskom američke poljoprivrede. Rješenje i utocište za sve zapadno-evropske poljoprivrede i politicare bilo je objedinjavanje protekcionističkih politika. I tako je postepeno nastajala politika koja će kasnije biti nazvana Zajednička poljoprivredna politika, a čiji su ciljevi proklamovani članom 33 /ranije član 39 Rimskog ugovora<sup>126</sup>/ *Amsterdamskog ugovora*:

---

<sup>124</sup> Ipak treba naglasiti da nema puno realnih i opipljivih dokaza da su ovakvi njemačko-francuski odnosi zaista i bili.

<sup>125</sup> Utisku o francuskom profitu na račun drugih zemalja doprinose neke činjenice. Prema podacima za 1997. Njemačka je sa 28,2% učestvovala u finansiranju Unije, ali je dobijala samo 14,2% sredstava iz ZPP, dok Francuska daje 17,5% kao prilog budžetu Unije, a dobija 22,5% sredstava ZPP.

<sup>126</sup> Članom 39 Rimskog ugovora o osnivanju Evropske ekonomske zajednice (EZ) dati su osnovni ciljevi zajedničke poljoprivredne politike EZ:

- povećanje produktivnosti poljoprivredne proizvodnje,
- obezbjeđivanje pristojnog životnog standarda poljoprivrednog stanovništva,
- stabilizacija tržišta,
- stabilnost i dostupnost ponude i
- raspoloživost poljoprivrednih proizvoda po prihvatljivim cijenama za potrošače.

- povećanje poljoprivredne proizvodnje (ovo iz razloga što je 1962. godine poljoprivreda obezbjeđivala svega 80% ukupne potrošnje EZ. Zemlje članice su željele da povećaju poljoprivrednu proizvodnju i smanje zavisnost od uvoza hrane)
- osiguravanje urednog snadbijevanja po razumnim cijenama,
- stabilizacija tržišta poljoprivrednih proizvoda i
- «osiguravanje standarda farmera».<sup>127</sup>

### 3. Ciljevi i mehanizmi Zajednicke poljoprivredne politike

Zajednicke poljoprivredne politike EU sprovodi se pomocu dvije osnovne grupe instrumenata:

1. zajednicke organizacije tržišta (Common Market Organisations – CMO)
2. mjere za unapredjenje razvoja ruralnih podrucja

Zajednicke organizacije tržišta obuhvataju sve najvažnije poljoprivredne proizvode i imaju oblik regulative, koja automatski važi nacijeloj teritoriji odnosno za sve članice EU.

Zajednicke poljoprivredne politike je, sa sistemom zajednicke organizacije tržišta (organizovane tržišta) dovela do svojevrsnog agrarnog protekcionizma. Organizacije poljoprivrednog tržišta podrazumijeva:

1. uspostavljanje granica unutar tržišta Unije preme svjetskom tržištu i
2. stabilizaciju cijena.

Ovo prvo je ucinjeno putem prelevmana<sup>128</sup> i putem izvoznih subvencija (kako bi cijene evropskih proizvoda bile iste ili niže nego cijene na svjetskom tržištu).

U EU postoji oko 25 organizovanih tržišta za razlicite grupe proizvoda, npr. žitarice, povrce itd. Organizovano tržište je sistem sa odredjenim pravilima i institucijama koje treba da nadgledaju proces. Svako od tih organizovanih tržišta posjeduje svoj skup instrumenata koji služe postizanju cilja, tj. Približavanju ciljnoj cijeni koja je prihvatljiva za potrošace, pokriva troškove proizvođača i obezbjedjivanja okruženja za neprekidan porast produktivnosti. Karakteristike ovih instrumenata su ciljne cijene, interventne cijene, šeme otkupa i direktne subvencije koje ne zavise od broja

---

<sup>127</sup> To se u praksi svelo na zahtjev da poljoprivrednici dobiju dohodak slican drugim društvenim slojevima, cime je prestalo da bude važno koliko su oni pojedinačno i kao grupa tržišno uspješni.

<sup>128</sup> Prelevmani su posebne dažbine koje se placaju pri uvozu poljoprivrednih proizvoda kako bi se nadoknadile razlike u cijenama na svjetskom tržištu i na tržištu EU.

proizvedenih jedinica. Ovi instrumenti su prilagođavani situaciji koja se neprekidno mijenjala u poslednjih 40 godina. Prva promjena je bila prelazak sa subvencija koje su bile orjentisane samo na proizvedenu količinu na direktne subvencije poljoprivrednicima na osnovu površine obradjene zemlje. Do ove promjene došlo je usled nastanka suvišne proizvodnje koja je uzrokovala velike probleme. EU je bila u obavezi da otkupljuje te viškove, a oni nisu mogli biti adekvatno upotrijebljeni (zbog prevelikih viškova) pa se često dešavalo da budu uništavani.

Ipak treba naglasiti da je poljoprivredna politika u zemljama EU i prije uspostavljanja ZPP bila ustanovljena na ne-tržišnim principima. ZPP je pojačao ne-tržišni duh poljoprivredne politike kroz:

- uvođenje garantovanih cijena za više poljoprivrednih proizvoda širom Unije,
- interventni otkup iznad tržišne cijene,
- vještackim podizanjem cijena uvoznih poljoprivrednih proizvoda,
- subvencionisanjem izvoza, tj. nadokandom nižih cijena na svjetskom tržištu u odnosu na više cijene u Uniji.

Postoji niz instrumenata za izolaciju, poput dozvola za uvoz, carinskih dažbina, necarinskih barijera koje otežavaju pristup na EU tržište. Iako je inace opravdan, jedan važan dio ovih necarinskih barijera uglavnom uključuje regulative EU o fitosanitarnim i veterinarskim standardima, kao i regulative o sigurnosti hrane i zaštiti potrošača. U ovom trenutku troškovi EU za održavanje sistema interventne cijene, direktnih subvencija itd su oko 40 milijardi eura godišnje. Oko 10% te sume je upućeno za mjere unapredjenja ruralnih područja.

U jednom periodu su postojale i cjenovne kompenzacije davane proizvođačima u cilju uklanjanja razlika u cijeni poljoprivrednih proizvoda u raznim zemljama Unije izazvane promjenama deviznog kursa (tzv. «zeleni novac»<sup>129</sup>). Za farmere u pograničnim područjima to je bio praktično poziv na mahinacije. **ZPP je učinio da cijene poljoprivrednih proizvoda ne zavise od odnosa ponude i tražnje na tržištu, nego od političkih odluka. To je svojstveno birokratskoj ili planskoj, a ne tržišnoj privredi i to leži u pozadini svih problema koji se javljaju u vezi sa ZPP.**

Ciljevi koji su postavljeni zajedničkom poljoprivrednom politikom su ostvareni vrlo brzo, ali ne na poželjan i ekonomski efikasan način. Svi ovi ciljevi su ostvareni usled pogrešnih podsticaja, kroz normalnu stabilizaciju tržišta. Za svaki od ostvarenih ciljeva placena je nepotrebno visoka cijena.

---

<sup>129</sup> «Zeleni novac» je suspendovan tek 1996, uz obrazloženje da će predstojeće uvođenje eura ukloniti cjenovne disparitete po osnovi fluktacija deviznog kursa.



- Poljoprivredna proizvodnja je brzo povećana - ali ne usled rasta tražnje, nego da bi farmeri dobili subvencije (koje su se davale po proizvedenoj jedinici proizvoda)
- Životni standard farmera se povećao - jer su pored nadoknade dobijene na tržištu, farmeri dobijali i jako visoke (mada su farmeri sa više zemlje ili stoke više profitirali<sup>130</sup>)
- Stabilizacija poljoprivrednog tržišta - ali iznad ravnotežnog nivoa, zbog visokih uvoznih taksi i subvencija domaćim proizvođačima

Medutim, za svaki ovaj cilj placena je visoka cijena koja se ogleda u sledecem:

- Cijene su bile nezavisne od ponude i tražnje
- Uvozni proizvodi su bili količinski ograničeni i neproporcionalni skupi
- Poreski obveznici iz EU su snosili troškove uskladištenja domaćih viškova
- Radi povećanja proizvodnje na parcelama neplodnim usljed duge intenzivne obrade korišćena su vještačka đubriva, herbicidi i pesticidi i povećavao se stepen zagađenja okoline
- Negativni ekološki efekti su zahvatili i rijeke i mora
- EU je uzrokovala poremećaje na svjetskom tržištu poklanjanjem akumuliranih viškova kao humanitarne pomoći
- Uništavana je poljoprivredna proizvodnja koja predstavlja ključnu privrednu aktivnost i stvara 40-70% GDP u zemljama trećeg svijeta usljed visokih donacija EU
- Izvozne subvencije su bile predmet polemika i sprječavana je sistematsku liberalizacija poljoprivrednog tržišta u EU, Evropi i na svjetskom nivou.<sup>131</sup>

Poljoprivredni proizvođači i političari su bili na dobitku, a potrošači i svi drugi su bili gubitnici, jer su plaćali poljoprivredne proizvode čak i duplo više od cijena na svjetskom tržištu. S druge strane, poljoprivrednici su postali jaki, ali nesrazmjerno svojoj snazi, tako da nisu bile rijetke njihove akcije (blokada puteva i granica), kada

---

<sup>130</sup> Znatno veća korist velikih farmera u odnosu na male od ZPP je doveo do toga da je ZPP oglašena kao nepravilna. Vremenom je došlo do izvjesnog ublažavanja stepena nepravilnosti, ali se ona ne može sasvim ukloniti.

<sup>131</sup> EU je pricinjavala najviše problema suprotstavljanjem liberalizacije tržišta poljoprivrednih proizvoda u okviru završetka runde GATT-a, a to je kod trećih zemalja izazivalo dodatne loše reakcije. Tako je npr. Indija blokirala dio sporazuma o intelektualnom vlasništvu, a latino-američke zemlje su odbijale nastavak pregovora bez koncesija EU oko poljoprivrede. Koliko je bila velika razlika EU i njenih partnera u vezi poljoprivrede vidi se po ponudi EU da smanji subvencije za 30% tokom deset godina, računajući kao polazni nivo 1986. godinu, dok su trgovinski partneri EU tražili smanjivanje izvoznih subvencija za 90% a smanjivanje ostale podrške poljoprivredi za 75%. Da je to prihvaćeno, poljoprivreda EU bi bila približno zaštićena kao američka, a zaštićenija od poljoprivrede u Australiji ili Novom Zelandu.

se utvrđuju subvencije. Postali su veoma dobro organizovani, pa i najmanji nagovještaj gubitka privilegija, veoma lako se pokrecu i stupaju u štrajkove i blokade puteva.

Gotovo cetrideset godina zajednicka poljoprivredna politika je ubjedljivo najskuplja politika Unije, na koju se jedno vrijeme trošilo cak i 70% budžeta EU, a sada oko 50% ili nešto malo niže. Na samom pocetku ZPP je postavljena na pogrešan nacin, tako da je oduvijek štrcala u odnosu na ostale zajednicke politike EU. Uvijek je bila predmet debata, kontroverzi, polemika. Iako teško primjenjiva privremeno je izgledalo da ZPP ispunjava upravo ciljeve koji su bili postavljeni u Strezi 1958. Ipak, pogrešan sistem podsticaja, narocito u posljednjih 20-ak godina dao je prilicno slabe rezultate: konstantni rast cijena poljoprivrednih proizvoda na tržištu EU, koje su mnogo više nego u bilo kojoj zemlji svijeta sem Japana. Interesantan je podatan da je ZPP je 2003. svakog stanovnika EU koštala oko 126 € godišnje. Ukoliko se na ovu cifru dodaju i nacionalne subvencije poljoprivredi, koje daju vlade zemalja clanica, to je mnogo više. Poljoprivredne subvencije EU su danas mnogo vece nego americke, a nekoliko puta više (po stanovniku) od subvencija nerazvijenih zemalja ili liberalnih poljoprivreda Australije i Novog Zelanda.

Poljoprivredna politika EU, a i nekih drugih zemalja, uzrok je ogromnih trgovinskih poremećaja u svijetu. Zatvaranjem svog tržišta za proizvodece iz drugih zemalja gradani EU placaju višu cijenu hrane, a proizvodeci iz drugih zemalja su lišeni mogucnosti prodora na EU tržišta. Veliki viškovi poljoprivrednih proizvoda koji se izvoze iz EU po krajnje niskim cijenama, da bi se Unija riješila viškova, dovode do zatvaranja velikog broja farmi i tako prakticno uništavaju poljoprivredu u nerazvijenim zemljama. Slican efekat imaju i proizvodi koji u Uniji nisu stalno u višku, ali se izvoze iz Unije uz subvencije. Interesantan je primjer Jamajke na kojoj je poslednjih godina zatvoreno oko 3000 farmi koje su proizvodile mlijeko. Razlog zatvaranja farmi je izvoz mlijeka u prahu iz EU u Jamajku po izuzetno niskim cijenama. Isto tako cinjenica je da je da je cijena šecera u EU tri puta veca od cijene na svjetskom tržištu, zbog 2,7mlrd € subvencija za proizvodnju šecerne repe i zadržavanja visokih barijera na uvoz šecera.

### **3. Dosadašnji tok reforme ZPP**

ZPP je imala vidljive nedostatke tako da je i na samom pocetku bilo više pokušaja reforme. Reforme su donijele neke promjene, ali se u osnovi nije reformisano ono što je u ZPP bilo pogrešno. Najčešće su jedne pogrešne i netržišne politike zamjenjivane drugim, ne manje pogrešnim. U EU su ulazile zemlje sa inicijalno potpuno razlicitim

poljoprivrednim politikama (npr. Velika Britanija sa malo subvencija i liberalnim uvozom i Grcka i Irska sa ekstenzivnom poljoprivredom), ali ZPP se nije ozbiljnije mijenjala na nivou EU. Naravno neke promjene u poljoprivrednoj politici su bile neminovnost.

Problem viškova koji se javio kod nekih proizvoda, najbolje opisanih kao «brda putera» ili «jezera mlijeka i vina», u drugoj polovini '70-ih je riješen tako što su donijete mjere koje su prebacile dio troška za skladištenje na same proizvođače tih proizvoda. Uvedene su mjere za modernizaciju i povećanje farmi, povećanje obrazovnog i stručnog nivoa farmera. U isto vrijeme se javljaju i prve premije za neobrađivanje zemlje. Krajem '70-ih pokrenut je i projekat modernizacije poljoprivrede mediteranskih zemalja, a tokom '80-ih su uvedene kvote za mlijeko, s ciljem smanjenja prevelike proizvodnje. Proizvodnja od 103m tona iz 1983. je smanjena na nešto ispod 100m u 1984. i 1985, što je bio jako loš rezultat. Uvedeni su nameti od 75-100% za prekoračenje dozvoljene kvote.

Direktna plaćanja farmerima su uvedena 1988. i od tada raste značaj ovog načina subvencionisanja poljoprivrede. Početak 1990-ih obilježili su novi reformski prijedlozi iznijeti od strane tadašnjeg (irskog) komesara za poljoprivredu Reja Mekšerija (Ray MacSharry), od kojih je samo dio prihvaćen. Popularnost ekoloških pokreta je dovela do nekih promjena ZPP. EU je koristeći se izgovorom ekološke zabrinutosti potrošača uvela zabrane hormonske govedine ili genetski modifikovanog voća i povrća. Te robe su dozvoljene u SAD, jer ne postoje egzaktni dokazi da su ovakvi proizvodi štetni. Zbog ovoga je njihova zabrana u EU svojevrsni oblik protekcionizma. Rasprava o tome bi mogla da preraste u spor pred WTO. Jako veliki problem se pojavio 1996. godine u Britaniji. Naime bolest tzv. «ludih krava»<sup>132</sup> nametnula je opravdana ograničenja izvoza govedeg mesa ne samo iz Britanije, već i drugih zemalja EU u kojima se pojavila bolest. Međutim, nakon što je bolest i epidemija suzbijena neke zemlje su jednostavno prenebregle upozorenja Komisije da odmah ukinu zabranu uvoza govedine iz Velike Britanije.

Reforma poljoprivredne politike iz 1992. godine dovela je do snižavanja otkupne cijene za pšenicu za 30% (koje je trebalo da se postepeno sprovede u naredne tri godine) i za govede meso za 15%. Kao reformski korak posmatra se i prelazak sa subvencionisanja cijena na direktno plaćanje farmerima. Sistem evidencije i nadzora tog postupka trebalo je da sprovede nacionalne državne administracije («nacionalne koverte»), koje su uvezane u elektronsku mrežu citave EU. Mali proizvođači poljoprivrednih proizvoda su morali da se bave proizvodnjom tačno utvrđenih proizvoda da bi nastavili da dobijaju subvencije, a veliki farmeri su pored toga morali da prekinu da obrađuju jedan dio zemlje.

---

<sup>132</sup> Za popularno nazvano oboljenje «ludih krava» medicinski izraz je BSE (Bovine Spongiform encephalitis) i smatra se da može da izazove Krocjfeld-Jakobovu (Creutzfeld-Jacob) bolest kod ljudi, a da kod mladih osoba može dovesti do smrti.

Tabela 1. Budžetski troškovi Zajednicke poljoprivredne politike ( u milionima ekija)

	1976.	1980.	1984.	1988.	1992.
<b>Budžet ZPP</b>	6,138	12,111	18,942	29,923	35,000
1.Tržišno cjenovna politika	5,835	11,508	18,346	28,770	32,107
2.Strukturna politika	303	603	596	1,153	2,715
<b>Udio ZPP u ukupnom budžetu</b>	70,5	74,3	69,5	68,8	57,0

Izvor: Erjavec, 1997, strana 70

»Agendom 2000« (za razdoblje do 2006. godine) dogovoreno je dalje sniženje institucionalnih cijena i povećanje direktnih placanja, koje od 2004. godine obuhvata i tržište mlijeka. Direktna placanja još više se vezuju na ispunjavanje određenih ekoloških zahtjeva od strane proizvođača.

Zadnja reforma ZPP donosi značajne promjene narocito na području zajedničkih tržišnih uređenja odnosno direktnih placanja proizvođačima. Umjesto dosadašnjih brojnih vrsta direktnih placanja po proizvodima reforma uvodi šemu jedinstvenog placanja po proizvođačima, koje neće biti više uslovljeno proizvodnjom određenog proizvoda. Reforma stupa na snagu 1. januara 2005. godine, a države članice mogu odgoditi njeno izvođenje za najviše 2 godine.

Reformom ZPP Evropska unija pokušala je smanjiti neke slabosti te politike, a uz to manje više održati obim direktne podrške proizvođačima na nepromijenjenom nivou

## 5. Zaključak

Ako država, da bi riješila problem prevelike proizvodnje, krene u ograničavanje obradivih površina (ili broja farmi), farmeri imaju podsticaj da dozvoljene površine obrađuju što intenzivnije, usled čega se intenzivno koriste sredstva prihrane i zaštite. To dovodi najprije do zagađenja zemljišta i proizvoda, a preko voda se zagađenje prenosi u citav ekološki sistem. Usput dolazi do pretjeranog ispošćavanja i erozije zemljišta. Kod metoda ograničavanja proizvodnje preko ograničavanja broja farmi, farmeri imaju podsticaj da koriste sve već pomenuto, ali i da smanjuju troškove poslovanja. Poenta je međutim u tome, što svaki pokušaj ograničavanja proizvodnje subvencionisanih proizvoda dovodi do dodatnih troškova.

ZPP je u svojoj realizaciji pokazao sljedeće pozitivne karakteristike:

- 1) otklanjene su gotovo sve barijere trgovini poljoprivrednim proizvodima unutar tržišta Unije
- 2) zajednicka politika se ostvaruje, bez obzira što je komplikovana (birokratizovana),
- 3) postignuta je samodovoljnost u snabdijevanju (Stopa samodovoljnosti se kreće od 101% do 211% za većinu poljoprivrednih proizvoda, izuzev za ovcije i kozje meso gdje su stope samodovoljnosti 97% i 87%. )
- 4) tehnicki progres, povecanu produktivnost i stabilnost poljoprivrednih tržišta
- 5) poljoprivreda se koristi za razvoj nerazvijenih podrucja,
- 6) povecala se velicine farmi.

Na drugoj strani negativne strane ZPP su:

- 1) visoke cijene
- 2) preveliki viškovi
- 3) nepravicnost (veliki farmeri su znatno više profitirali od malih),
- 4) strukturni problemi - aspekti malo motivacije za farmere da mijenjaju
- 5) poremećaji u svjetskoj trgovini izazvani ZPP.

Posljedice ZPP po konkurentnost EU zemalja u oblasti poljoprivrede su pogubne. Naime, iako zemlje EU imaju zemljišne i klimatske potencijale za poljoprivredu, visok opšti nivo cijena čini ih nekonkurentnim u poredenju sa rivalima iz svijeta. Zahvaljujući ZPP citav poljoprivredni sektor i zaposlenost u poljoprivredi EU danas se vještacki održavaju. Ukoliko žele da održe sopstvenu poljoprivredu poreski obveznici zemalja EU će morati i dalje da placaju jako puno za ZPP. Cinjenica je da će sve dok bude trajala, ZPP biti skupa. To se vidi iz strukture budžeta EU 2000-06. Praksa pokazuje da se anti-tržišne politike mogu održavati relativno dugo, ali su pod stalnim pritiskom smanjivanja ili čak eventualnog nestajanja. Uz još manje romantike, građani EU će placati nešto što nema ekonomsko opravdanje, a time ni budućnost.

### **Literatura:**

1. Tinca S. Volk »Uticaj agrarne politike na razvoj poljoprivrede Slovenije u periodu tranzicije i uključenja u EU«
2. Katarina Zajc, Fiduciary duties of corporate directors and/or managers an overview of the US legal system, 2004
3. Katarina Zajc, Ekonomska analiza prava, 2003
4. Verner Vajdenfeld, Wolfgang Vesels, »Evropa od A do Š«, prirucnik za evropsku integraciju, Bon 2002

5. Miroslav Prokopijevic, skripte i materijali za studente, Beogradska Otvorena Škola, Beograd, 2002
6. Tanja Mišcevic, ABC About European Union, Beograd 2002
7. Desmond Dinan, »Ever Closer Union, An Introduction to European Integration«, , (Lynne Rienner, 1999)
8. Prezentacije i materijali za studente, Tanja Mišcevic, predmet »Osnovi funkcionisanja EU« Postdiplomske studije «Preduzetnicka ekonomija»
9. Prezentacije i materijali za polaznike kursa »Obuka administracije po pitanjima EU«, Kancelarija za pridruživanje Evropskoj Uniji

**Web sajтови:**

<http://www.ZPP.uni-muenchen.de/>

<http://www.cf.heritge.org/>

<http://www.cfm.org.yu/>

<http://www.econpapers.hhs.se>

<http://www.eiop.or.at/erpa/>

<http://www.ekonomist.co.yu>

<http://www.emins.org/publikacije/>

<http://www.europa.eu.int/>

<http://www.wiiv.ac.at/>

**Tamara Backovic**

## **Uticaj preduzetništva na ekonomski rast i razvoj – teorijsko-empirijski pristup**

### **Abstract**

The main goal of this paper is to, through both theory and practice, identify the relationship that exists between economic growth and development in an economy and the level of entrepreneurial activity. The first part of the paper discusses the evolution of entrepreneurship theory, as well as economic growth and development theories. Arguments of key economic figures are pivotal in making conclusions about the relationship of these two phenomena in practice. The third part of the paper is actually a synthesis of theory and practice. The question is whether or not and in what degree does entrepreneurial capital influence the economic performances of a country. The research done on this topic by various research centres and institutes is also presented in this paper.

**Keywords:** *entrepreneurship, economic growth and development, entrepreneurial capital, innovation, invention*

### **1. Teorije o preduzetništvu**

Istraživanja vezana za preduzetništvo oduvek su predstavljala kontraverznu temu u oblasti ekonomske teorije. Još uvek nema konzistentne teorije o preduzetništvu. Tokom vremena neki autori identifikovali su preduzetništvo sa funkcijom nezvesnog ponašanja, drugi sa produktivnom upotrebom resursa, zatim su povezivali preduzetništvo sa inovativnom aktivnošću, ali i sa osiguranjem kapitala. I pored svega gore navedenog, ne možemo da kažemo da postoji jedna jedinstvena definicija preduzetništva koju prihvataju svi ekonomisti ili koja je primenljiva u svakoj ekonomiji.

Iako i dalje nemamo potpuno slaganje među ekonomistima o osnovnim karakteristikama preduzetništva, ono što je činjenica jeste da je preduzetništvo staro koliko i sama ekonomija kao nauka. Sam pojam “preduzetnik” prvi put je našao svoju upotrebu u radovima francuskog ekonomiste **Ricarda Kantilona** (Richard Cantillon) početkom XVIII veka. On je pod tim pojmom podrazumevao “posrednika koji kupuje sredstva za proizvodnju po određenoj ceni sa ciljem da njihovom

kombinacijom stvori novi proizvod”. Nakon njega, francuski ekonomista **Žan Batist Sej** (Jean Baptiste Say) proširuje Kantonovu definiciju preduzetnika, dodajući da pored svega, preduzetnik mora da bude lider. Sej smatra da je preduzetnik onaj koji uspeva da okupi ljude i stvori jedinstveni produktivni organizam.

U sledecem veku engleski ekonomisti, **Adam Smit** (Adam Smith), **Dejvid Rikardo** (David Ricardo) i **Džon Stjuart Mil** (John Stuart Mill) u svojim radovima doticu se koncepta preduzetništva, ali pri tom koristeći termin svojstven Engleskoj “biznis menadžment”. Dok se u radovima Smita i Rikarda ne pridaje veliki značaj preduzetništvu kao faktoru koji utice na ekonomski razvoj, u radovima Mila se navodi značaj koji preduzetništvo ima na ekonomski razvoj. Mil je smatrao da preduzetništvo ne zahteva specificne veštine i da u engleskom recniku ne može da nade rec koja bi bila predstavljala isto što i francuski termin entrepreneur.

Važnost preduzetništva u proizvodnji prvi put je naglašena u radovima **Alfreda Maršala** (Alfred Marshall) 1890. godine. U njegovoj cuvenoj raspravi “Principi ekonomije”, Maršal izdvaja cetiri važna faktora proizvodnje: zemlju, rad, kapital i organizaciju. Organizacija je koordinirajući faktor koji ostala tri faktora dovodi u vezu. Maršal je verovao da je preduzetništvo vodeći faktor unutar organizacije. Kreativnim organizovanjem, preduzetnici stvaraju nova dobra sa ciljem da unaprede plan proizvodnje dobara koja su se do tada proizvodila (Marshall, 1994). Kako bi bili u stanju da postignu ovaj cilj, Maršal smatra da preduzetnici moraju savršeno da poznaju industriju u kojoj se nalaze kao i da budu rođeni lideri. Pored toga, Maršalov preduzetnik mora da ima sposobnost da predvidi promene u ponudi i tražnji, kao i da bude spreman da se ponaša u skladu sa rizicnim predviđanjem koje je napravio u slučaju da nema potpune informacije.

Kao i Mil, i Maršal smatra da ne postoje određene veštine koje su povezane sa preduzetničkim ponašanjem pojedinaca. Smatrao je da preduzetnici poseduju tako mnogo talenta da svega nekoliko ljudi može da ih sve ispolji u velikoj meri. Maršal ipak smatra da ljudi mogu da nauče veštine koje su neophodne da bi imali preduslov da postanu preduzetnici. Na žalost, mogućnosti za preduzetnike su cesto veoma ogranicene njihovim okruženjem. Važno je dodati da, iako preduzetnici imaju neke slicne sposobnosti, oni se medusobno veoma razlikuju, a njihov uspeh je vezan za ekonomsku situaciju u kojoj oni ostvaruju svoj napor i ideju.

Od Maršalovih radova, koncept preduzetništva je nastavio sa teorijskom evolucijom. Na primer, Maršal je smatrao da je preduzetništvo pokretacka snaga koja se nalazi unutar faktora organizacije, a mnogi ekonomisti danas, mada ne svi, uzimaju za cetvrti faktor proizvodnje upravo preduzetništvo. Njegova uloga je da povezuje ostala tri faktora proizvodnje. Na žalost, iako se mnogi ekonomisti slažu da je



preduzetništvo važno za postizanje ekonomskog rasta, nastavlja se debata oko ovog pitanja. Jedna strana smatra da je preduzetništvo nosilac rizika u uslovima neizvesnosti i nepotpunih informacija. Smatraju da će preduzetnik uvek biti voljan da preuzme rizik ukoliko postoji šansa da se ostvari profit. Iako se u mnogim teorijama o preduzetništvu danas može naći stav da je kod preduzetništva prisutna komponenta rizika, teorija o preduzetniku kao onome ko je spreman da preuzme rizik sama za sebe ne može da nam da objašnjenje zašto neki pojedinci postaju preduzetnici, a drugi ne. Dakle, možemo da zaključimo da kada tražimo odgovor na pitanje koje su to karakteristike koje jednog pojedinca karakterišu kao preduzetnika, preuzimanje rizika jeste jedna od njih, ali ne i jedina.

Druga strana mislilaca smatra da je preduzetnik onaj koji preuzima inovativnu aktivnost, mada je sama definicija inovacija još uvek diskutabilna. **Kirzner** smatra da je proces inovacija zapravo spontano i nesvesno učenje. Prema tome, važna karakteristika preduzetnika jeste opreznost, pa ni jedna druga veština osim one koja omogućava prepoznavanje šansi u okolini, nije neophodna. Ekonomisti koji su bliski ovom stavu o preduzetniku kao inovatoru, ali koji su bliže Maršalu i Milu nego Kirzneru, smatraju da preduzetnici imaju specijalne veštine koje im omogućavaju da učestvuju u procesu inoviranja. U skladu sa ovim, **Lajbenštajn** (Leibenstein) smatra da je dominantna i neophodna karakteristika koju imaju preduzetnici ta da popunjavaju gepove. To znači da oni imaju sposobnost da vide gde tržište sa postojećim proizvodima ne funkcioniše najbolje, te da stvore nove proizvode ili usluge koji zadovoljavaju tražnju na tržištu, ali koji do tada nisu postojali. Dakle, zaključak do koga je došao Lajbenštajn jeste taj da preduzetnici imaju specijalne veštine uz pomoć kojih povezuju tržišta i popravljaju greške i nedostatke tržišta. Povezujući sada stanovišta ranijih teoretičara, od Seja, Kantilona do Lajbenštajna, dolazimo do toga da preduzetnici imaju sposobnost da kombinuju različite inpute kako bi došli do neke inovacije i time izašli u susret nepodmirenoj tržišnoj tražnji.

Iako se mnogi ekonomisti slažu sa stavom da su preduzetnici inovatori, teško je ovaj stav primeniti u manje razvijenim zemljama. U ovim zemljama nisu inovatori u pravom smislu ove reči. Svedoci smo činjenice da u manje razvijenim zemljama preduzetnici retko proizvode potpuno novi proizvod, već najčešće imitiraju proizvod i proizvodni proces koji je prvi put primenjen u nekoj drugoj zemlji. Po **Drakeru** (Peter F. Drucker, 1985) ovaj proces se naziva "kreativna imitacija". Proces kreativne imitacije postoji u slučajevima kada imitator bolje razume kako inovacija može da se primeni od ljudi koji su otkrili originalnu inovaciju. Prema tome, proces inoviranja u manje razvijenim zemljama i zemljama u razvoju najčešće podrazumeva imitiranje ili prilagodavanje već postojeće inovacije umesto razvoja postojećeg proizvoda odnosno usluge ili pronalaznja novog.

Na osnovu svega što je do sada napisano, a što je vezano za evoluciju teorije o preduzetništvu, različiti teoreticari polaze od različitih karakteristika za koje veruju da većina preduzetnika poseduje i da su oni ključni faktor preduzetničkog ponašanja pojedinaca. Kombinovanjem ovih teorija, možemo dobiti set kvalitativnih odredbi koje su vezane za preduzetništvo. Dakle, preduzetnici preuzimaju rizik, imaju izražene organizacione sposobnosti, popunjavaju praznine tržišta, ali su pri tom inovatori i kreativni imitatori. Iako je ova lista karakterističnih crta jednog preduzetnika bez sumnje veoma obimna, ona može da nam pomogne da dodemo do odgovora na pitanje zašto su neki ljudi preduzetnici dok drugi to nisu.

## 2. Teorija ekonomskog razvoja

Centralno pitanje u okviru proučavanja ekonomskog razvoja jeste: Zašto su neke zemlje razvijene, dok druge nisu? Drugim rečima, šta je to što utiče na razliku u životnom standardu ljudi širom sveta? Povezano sa prethodnim pitanjima je i pitanje oko toga da li će zemlje u razvoju dostići razvijene zemlje? Ako ne, zašto ne? A ako je odgovor pozitivan, koliko će im vremena trebati za to? Da li politika ima važnu ulogu u ovom procesu ili se razvoj može prepustiti rukama tržišta?

Kada je *Adam Smit* napisao svoje najpoznatije delo 1776. "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", mnogi su smatrali da se on u njemu prvenstveno usmerio na pitanje ekonomskog rasta.

Smit je postavio model rasta koji se odnosi na stranu ponude. Pretpostavimo de je dat model:

$$Y = f(L, K, T)$$

gde je  $Y$  output,  $L$  rad,  $K$  kapital i  $T$  zemlja, tako da je output funkcija od rada, kapitala i zemlje. U skladu sa tim, rast outputa ( $g_Y$ ) zavisi od rasta populacije ( $g_L$ ), rasta investicija ( $g_K$ ) i rasta zemlje ( $g_T$ ) i rast opšte produktivnosti ( $g$ ). Dakle, imamo da je,

$$g_Y = f(g, g_K, g_L, g_T)$$

Rast populacije je, u duhu vremena u kome je živeo Smit, endogena varijabla: ona zavisi od sredstava koja su raspoloživa da snadbeju povećani broj radnika. Investicije takode predstavljaju endogenu varijablu: ova varijabla zavisi od štednje (uglavnom štednje kapitalista). Rast zemlje je povezan sa zauzimanjem nove zemlje (putem kolonizacije) ili tehnološkim podsticanje plodnosti postojeće zemlje.

Tehnološki progres utiče na rast uopšte. Smitova tvrdnja da podjela rada (specijalizacija) povećava rast predstavlja fundamentalni argument. Smit je također smatrao da su pokretaci rasta sva unapređenja na polju međunarodne trgovine i poboljšanja mehanizama rada jer oni podstiču dalju specijalizaciju. Još jedna od tvrdnji Adama Smita bila je ta da je podjela rada ograničena veličinom tržišta. Konacno, budući da je štednja kapitalista ono što determiniše investicije, a time i rast, Smit je distribuciji dohotka video najvažniju determinantu mogućnosti bržeg ili sporijeg rasta jednog društva.

Smitov model rasta predstavlja osnovni model u klasičnoj teoriji. **Dejvid Rikardo** je izmenio tu teoriju, uključujući u nju opadajuće prinose na zemlju. Rast outputa zahteva rast ostalih inputa, ali, za razliku od rada, zemlja “varira u pogledu kvaliteta i fiksna je u pogledu ponude”. Dakle, kada je proces rasta u roku, više zemlje je potrebno obradivati, ali zemlja ne može da bude “stvorena”. Ovo ima dvostruki efekat na sam rast: kao prvo utiče na povećanje rente vlasnika zemlje (budući da je ponuda ograničena), ali i na smanjenje profita kapitaliste, kako zbog povećanja troškova, tako i zbog toga što se sa procesom rasta obradila sva zemlja visokog kvaliteta, tako da su kapitalisti prinudeni da obrađuju zemlju manjeg kvaliteta, sa nižim stopama prinosa; kao drugo, dobra u poljoprivredi tokom vremena imaju veću cenu, a to će dodatno smanjivati profit kapitaliste kada radnici budu zahtevali veće nadnice. Ovo nam ukazuje na brža ograničenja rasta od onih koje je Smit predvideo, ali na sreću ona se mogu zaustaviti tehnološkim unapređenjima (mada, također uz smanjenu produktivnost) i uz specijalizaciju koja je proizvod trgovine.

Međutim, u trećem izdanju *Principa*, Rikardo je izmenio svoj stav o tehnološkim unapređenjima mašina i proizvodnje. On je smatrao da ova tehnološka unapređenja utiču na to da je sada za proizvodnju potreban manji broj radnika, tako da se višak radnika otpušta. Ovih radnika je sve više i oni utiču na plate, odnosno pod njihovim pritiskom dolazi do smanjenja cene rada (u uslovima veće ponude od tražnje za radom). Da bi se ovaj višak radnika absorbovao bez ovakvih uticaja na na visinu nadnice, neophodno je da se poveća stopa akumulacije kapitala

Rikardo je u svojim delima bio malo pesimističniji u odnosu na Smita. Još pesimističniji je bio *Maltus* u svom delu “Esej o stanovništvu”. U njemu on izlaže svoju ideju da ljudska bića teže da se razmnožavaju brže od količine hrane koja im stoji na raspolaganju. Jedini ograničavajući faktor za razmnožavanje biljaka i životinja jeste životni prostor, a čovek ima razum. Smatrao je da se svakih 25 godina broj stanovnika udvostruči i da taj broj raste po geometrijskoj progresiji. Narušena ravnoteža između sredstava za život i broja stanovnika uspostavlja se uz pomoć

prirodnih (moralna suzdržljivost) ili veštackih kocnica (ratovi, epidemije, iscrpljujuci rad, beda, glad).

Ucenje **Karla Marksa** (Karl Marx) pojavilo se kao rezultat dogadaja koji su nastali do sredine XIX veka. Svakako da je medu njima najznacajnije francuska buržoaska revolucija koja je potisnula feudalizam i otvorila vrata nastanku kapitalizma.

Za potrebe ovog rada važno je istaci pojam organskog sastava kapitala. Pod ovim pojmom Marks podrazumeva odnos postojanog kapitala u odnosu na varijabilni kapital. Pod postojanim kapitalom podrazumeva sredstva koja su uložena u procesu proizvodnje i koja ne menjaju svoju vrednost, vec deo vrednosti prenose na gotove proizvode. dakle postojani kapital nije ono što danas podrazumevamo pod fiksnim kapitalom. Za razliku od postojanog kapitala, varijabilni kapital je onaj koji se preobraca u radnu snagu, menja se u procesu proizvodnje, odnosno varijabilni kapital može se izraziti i kao  $v=wL$  (gde su  $w$  nadnice, a  $L$  broj radnika).

Profitnu stopu je Marks definisao na sledeci nacin:

$$r=s/(v+c)$$

gde je  $r$  profitna stopa,  $s$  višak vrednosti, a  $v+c$  zbir postojanog i varijabilnog kapitala. Višak vrednosti ( $s$ ) predstavlja razliku između ukupne novostvorene vrednosti i zbira ( $v+c$ ). Važno je napomenuti da je Marks smatrao rentu, profit i kamatu neradnim dohotcima i da jedino rad utice na stvaranje viška vrednosti.

Marks je odnos između viška vrednosti i varijabilnog kapitala ( $s/c$ ) smatrao stopom eksploatacije.

Marks smatra da postoji tendencija ka padanju profitnih stopa. Razvitak kapitalizma dovodi do rasta organskog sastava kapitala, odnosno dolazi do povećanja postojanog u odnosu na varijabilni kapital. Rezultat toga jeste opadanje profitnih stopa, jer jedino varijabilni kapital utice na povećanje profitne stope.

U istraživanju, pitanje koje je najviše zaokupilo pažnju **Jozefa Šumpetera** (Joseph A. Schumpeter) u njegovim radovima "Teorija ekonomskog razvoja" (1911.), "Biznis ciklusi" (1939.) i "Kapitalizam, socijalizam i demokratija" (1942.) jeste ponuda kao osnova ekonomskog rasta i razvoja. Osnova njegove teorije, dakle jeste ponuda. Pokretačka snaga rasta jeste u povećanju ponude.

U svom istraživanju Šumpeter polazi od stanja dinamičke ravnoteže, odnosno od ekonomije koja je u stanju blagog razvoja. Za razliku od Smita, Šumpeter je stopu rasta populacije uzeo za egzogenu varijablu, a štednja je ili konstantna ili predstavlja rezidualnu veličinu i ne utiče na rast – on nije uzimao u obzir ni distribuciju. Šumpeterov stav bio je da su pokretačka snaga rasta jedne zemlje diskontinuirane promene u ekonomskom okruženju. Ovo stanje se postiže na različite načine (npr. slučajni pronalazak novih sirovina), ali je preduzetnička inovacija u centru pažnje.

Preduzetničke inovacije su vodeća snaga razvoja, ali je motiv “sirovi instikt” – profit – izvedeno bogatstvo je pokazatelj tog instikta. Inovacije nisu u potpunosti egzogene varijable. Čak sasvim suprotno, borba za male profite navodi preduzetnike da inoviraju, dok je period nekonkurentnosti sa visokim profitima za inovacije.

Potrebno je samo nekoliko lidera. Od ekonomije u stanju ravnoteže, tehnička inovacija samo jednog preduzetnika otvara put novih profitabilnih načina proizvodnje – na taj način je mnogo više preduzetnika zainteresovano da inovira i na taj način poveća profit sebi i ekonomiji uopšte, a tako podstičući rast. Međutim, budući da je “ponuda preduzetnika” u jednoj generaciji numerički ograničena, kapitalisti se međusobno takmiče za preuzimanje postojećeg profita. Profit počinje da opada, a sama ekonomija da usporava svoj rast. Međutim, vraćanje u stanje gde imamo pad profita navodi one sa preduzetničkim karakteristikama da ponovo inoviraju.

Ova teorija više lici na teoriju ciklusa nego na teoriju rasta, ali Šumpeter navodi da se kod inovacija javlja efekat zupčanika gde preduzetnička struja ekonomske aktivnosti vodi ka progresivno višim stopama dohotka. I ne postoji potreba za usporavanjem rasta ekonomije na dugi rok. Jedini razlog zašto bi jedna ekonomija došla u stanje usporavanja rasta jeste taj da su svi preduzetnici u datoj generaciji već iskorišćeni.

Ipak, postoje određene institucionalne pretpostavke za inovacije: kapitalistički sistem (privatno vlasništvo) je jedan, postojanje i dostupnost kredita je drugi. Za razliku od Seja, Šumpeter smatra da kredit omogućava da sadašnja aktivnost bude nezavisna od one koja se desila u prošlosti i na taj način omogućava razvoj preduzetničkih aktivnosti. Prema tome, budući da preduzetnička aktivnost može da bude zaustavljena usled nedostatka kreditnih sredstava, možemo da zaključimo da su finansijske inovacije još jedan važan faktor za podsticanje rasta.

Iako njegova teorija nije imala opadajuće prinose na inovacije, Šumpeter jeste uključivao dugoročne elemente u svojoj teoriji koji vode ka prestanku rasta.

Pocevši od radova **Roberta Soloua** (Robert Solow, 1956), dominantna paradigma u sledecih nekoliko dekada neoklasicne tradicije bila je ona o konvergenciji medu ljudima odnosno zemljama. Ovaj fundamentalni model inspirisao je brojne autore koji su uglavnom sa empirijske strane obradivali ovu temu. Bazicna ideja objašnjava se na sledeci nacin: polazeci od zakona opadajucih prinosa na inpute, zemlje koje nisu kapitalno-intenzivne trebalo bi da ostvaruju višu stopu prinosa na kapital. U skladu sa tim, uz pretpostavku da je štednja i stopa fertiliteta ista u svim zemljama, dohodak po glavi stanovnika u siromašnim zemljama bi trebalo da raste brže, pa bi time i životni standardi medu zemljama konvergirali. Drugim recima, kada bi postojale razlike izmedu bogatih i siromašnih zemalja tokom vremena, to bi moralo da bude zato što štednja i stopa porasta broja stanovnika u tim zemljama nisu jednake.

Robert Solou (1956) koji je bazirao model ekonomskog rasta na neoklasicnoj funkciji proizvodnje gde klucnu ulogu igraju kapital i rad, ekonomisti su se u svojim daljim istraživanjima oslanjali na ovaj model pšroizvodnje, tražeci faktore koji determinišu ekonomski rast. **Pol Romer** (Paul Romer, 1986) kritikovao je Solouov pristup, ne bazicni model proizvodnje, vec faktor koji je bio izostavljen, a to je **znanje**! I ostali ekonomisti složili su se sa Romerovim stavom, smatrajuci da je znanje veoma važan faktor koji, pored kapitala i rada, utice na proizvodnju.

**Vilijam Baumol** (William Baumol, 2002.) smatra da je preduzetnicka aktivnost uticala na ekonomski rast, odnosno onaj deo ekonomskog rasta koji je ostao neobjašnjen tradicionalnim modelom proizvodnje. Iako su i rad i kapital, pa i znanje znacajni za stvaranje outputa, na stvaranje istog u veoma znacajnoj meri uticu i nove ideje koje otvaraju nove kompanije. Pokušao je da dode do odgovora na pitanje šta je to što u modernoj ekonomiji dovodi do stvaranja preduzetnickih aktivnosti kao izvora ekonomskog rasta i razvoja. Na ovo pitanje dao je dva odgovora i to: kao prvo razlog leži u slobodnoj konkurenciji (pri cemu smatra da je veoma znacajna konkurencija medu oligopolima), a drugi razlog je to što je savremeno oružje u brobi sa konkurencijom **inovacija**. Takode je naveo da su pravila igre ta koja u jednoj zemlji determinišu nivo inovacija i pronalazaka, a ne ponuda preduzetnika u jednoj generaciji. Veoma je važno njegovo stanovište nazvano David i Golijat preduzetnici. Dakle, smatra da su za ekonomiju veoma bitne inovacije na kojima rade mala preduzeca (pod pojmom ?mala preduzeca? podrazumeva preduzeca koja imaju do 500 zaposlenih), ali i one koje se nalaze pod patronatom velikih firmi. Velike firme inoviraju pod pritiskom konkurencije. One izdvajaju tacno odredena sredstva za istrađivanje i razvoj svog proizvodnog programa. Njihove inovacije više lice na birokratski plan. Nisu rezultat spontanosti. Uglavnom se završavaju manjim unapredemjima proizvoda i usluga, odnosno njihovim etstetskim i funkcionalnim

prilagodavanjem potrošačima. Za razliku od njih, male firme inoviraju zato što je u njihovom slučaju to rezultat njihovog postojanja. Inovacija je temelj na kome grade svoj biznis. Zahvaljujući delovanju malih firmi na ovom polju, otvara se široka lepeza za rad na inoviranju velikih firmi, te aktivnosti i jednih i drugih dobrinose poboljšanju ekonomskih performansi.

Ovde bi možda bilo dobro navesti *znacaj preduzetnickih inkubatora* kao instrumenata za podružku preduzecima u ranom periodu nastanka. Preduzetnicki inkubatori predstavljaju "orude" unapređivanja razvoja preduzetništva kroz omogućavanje razvoja novih preduzeca zasnovanim na novim idejama i tehnologiji. Postoje dva osnovna modela inkubatora, a to su: americki, podržan od strane privatnog kapitala, koji je tržišno voden i ciji je osnovni cilj postojanja stvaranje i razvijanje novih preduzeca. Drugi model je tzv. model preduzetnicko'inovacionog centra (Business Innovation Centre - BIC) koji se razvio u državama Evropske unije podržani javnim sredstvima kao sredstvima ubrzanja lokalnog razvioja. Inkubatori pre svega pružaju podršku preduzecima u obezbeđivanju poslovnih prostorija po povoljnijim uslovima, menadžersko'tehnicka pomoc pri uspostavljanju prvih kontakata sa investitorima, kupcima i dobavljačima, stvaranje mogucnosti za sretanja preduzetnika/preduzeca i razmene informacija itd.

### 3. Teorija i praksa

Na osnovu teorija o preduzetništvu i ekonomskom rastu i razvoju možemo da zakljucimo da postoji pozitivna korelacija između preduzetništva i ekonomskog rasta i razvoja u jednoj zemlji, na cemu je posebno radio Šumpeter. Povećanje broja preduzetnika u jednoj zemlji, odnosno povećanje obima preduzetnicke aktivnosti vodi ka ubrzanom ekonomskom rastu te zemlje. Efekti koje preduzetnici imaju na ekonomski rast u jednoj zemlji rezultat su njihovih sposobnosti kao i njihove sklonosti ka inovacijama. Iako je sada opšte prihvaceno da je preduzetništvo vitalna snaga ekonomskog razvoja jedne zemlje, ne postoji jedinstven stav o tome šta se podrazumeva pod preduzetnickom aktivnošću. Svakako da su prihvacene neke opšte karakteristike svakog preduzetnika, a to su da je preduzetnik posrednik u svakoj promeni i rastu tržišne ekonomije kao i da oni rade na ubrzanju stvaranja, razvoja i implementacije nove ideje...Preduzetnici ne samo da traže i identifikuju profitabilne šanse u privredi, već su spremni da preuzmu rizik u težnji da vide da li je njihova intuicija u vezi te ideje bila u pravu.

Postoji pozitivna veza između preduzetnickog kapitala i rasta proizvodnje

**Prva je preko pozitivnih eksternih efekata znanja na ekonomski rast.** Dakle, znanje je od velikog znacaja za povecanje prinosa, recimo kroz istraživanje i razvoj. Preduzetništvo predstavlja mehanizam koji efekte znanja prenosi na nova preduzeca i ljude i na taj nacin utice na ekonomski rast i razvoj. Preduzetništvo u ovom slucaju shvatamo kao osnivanje, rast i razvoj novih preduzeca.

Postavlja se pitanje zašto bi preduzetništvo služilo kao mehanizam za korišćenje pozitivnih eksternih efekata znanja. Najbolje je da se ovaj stav objasni kroz primere stvaranja novih znanja u istraživackim odeljenjima vec postojece firme i u laboratorijama na Univerzitetima.

U firmama postoje odeljenja za istraživanje i razvoj. Zaposleni u tom odeljenju rade na unapređenju procesa proizvodnje, proizvoda i usluga, odnosno na stvaranju mogucnosti za opstanak preduzeca na tržištu. Cest je slucaj da pojedinac u tom odeljenju dode do ideje o novom proizvodu ili poboljšanju postojećeg. On ima viziju kako da iskoristi tu ideju. Ali, može da se desi da vlasnik preduzeca i glavni menadžeri ne mogu da vide sav potencijal novog rešenja. Rukovodeni mišljenjem da taj izum i nema neku veliku vrednost za njihovu firmu, oni taj izum vrednuju veoma malo, tako da pojedinac sa inovativnim sposobnostima ne može da dobije naknadu za koju smatra da mu pripada. Isto tako ovde ubrajamo i slucajeve kada neko drugi dode do ideje, ali sam ne vidi svu vrednost te ideje. tada dolazi na scenu pojedinac sa preduzetnickim duhom koji, u slucaju da je razlika između vrednosti ideje po njegovoj proceni i one koju daje kompanija za koju radi velika, a da su troškovi osnivanja nove firme mali, odlucuje da sam zapocne svoj biznis sa tom idejom. Sa druge strane imamo naucnika koji radi u laboratoriji na Univerzitetu. Njega nauka tera na nova istraživanja i on dolazi do epohalnog otkrica. Shvatajuci sav potencijal svog otkrica, odlucice se da osnuje firmu i iznese ideju do kraja.

**Drugi uticaj** koji preduzetnicki kapital ima na ekonomski rast i razvoj jeste kroz **povecanje konkurentnosti na datom podrucju otvaranjem novih preduzeca.** Ovde se ne misli samo na povecanje preduzeca koja proizvode jedan proizvod ili su zaduzena za pružanje odredene usluge. Povecana konkurentnost među preduzecima vodi ka tome da se nova preduzeca specijalizuju za proizvodnju samo jednog dela finalnog proizvoda. Dakle, dolazi do vece specijalizacije u oblasti proizvodnje, jer povecana konkurencija vodi ka tome da nije neophodno da citav proces proizvodnje vrši jedna firma i da je i za samu tu firmu profitabilnije da pojedine delove procesa proizvodnje njenog proizvoda (usluge) obavlja druga firma.

**Treci uticaj** preduzetnickog kapitala na ekonomski rast i razvoj jeste taj da preduzetnicka aktivnost kroz povecanje konkurentnosti na jednom podrucju i, samim tim, povecanje broja preduzeca na tom podrucju utice na **povecanje raznovrsnosti preduzeca.** Svako od tih preduzeca ima odredenu filozofiju, stav, znanja. Kao



rezultat velikog broja raznovrsnih preduzeca na jednom podrucju dolazi do mešanja, razmene tih znanja koja uticu na stvaranje novih znanja, a njihovim iskorišćavanjem i na ekonomski rast i razvoj.

Dakle, možemo da zakljucimo da preduzetnicki kapital utice na ekonomski rast i razvoj kao mehanizam za iskorišćavanje pozitivnih eksternih efekata znanja, kroz povecanje konkurentnosti i kroz povecanje raznovrsnosti preduzeca na jednom podrucju. Osnovna pretpostavka jeste da je ta veza izmedu preduzetnickog kapitala i ekonomskog rasta i razvoja pozitivna.

U literaturi u poslednje vreme, narocito u radovima Venekersa i Turika (Wennekers and Thurik, 1999) dolazi do dekompozicije pojma preduzetništva kako bi se bolje razumela i objasnila veza izmedu preduzetništva i ekonomskog razsta i razvoja. Kao što se vidi u tabeli 1 postoje tri tipa preduzetnika:

	Samozaposleni	Zaposleni
Preduzetnici	Šumpeterov preduzetnik	Intrapreduzetnik
Menadžeri	Vlasnik bizisa	Izvršni direktor

Dakle, modemo da zakljucimo da postoje tri tipa preduzetnika: Šumpeterov preduzetnik (preduzetnik koji je samo-zaposleni), zatim intra-preduzentik (preduzetnik koji je zaposlen u firmi), i vlasnik biznisa (menadžer koji je samozaposlen). Prva dva tipa preduzetnika, Šumpeterov preduzetnik i intrapreduzetnik, su ukljuceni u proces kreativne destrukcije. Što se tice treceg tipa preduzetnika, vlasnika biznisa, iako on igra veoma važnu ulogu u unapređenju proizvodnje i trgovine, a može da pokaže i određene preduzetnicke i inovativne karakteristike, u vecini slucajeva radi se o radu koji je više rutinski.

Kada vec govorimo preduzetniku kao osobi koja, izmedu ostalog, pokretanjem sopstvenog biznisa rešava i svoj problem zaposlenja, važno je naglasiti znacaj koji poreduzetništvo ima u rešavanju problema nezaposlenosti u jednom društvu. Ankete pokazuju da su najčešći razlozi koje preduzetnici naglašavaju kao sopstvene motive za preuzimanje inicijative u pokretanju sopstvenog biznisa jesu želja da se bude nezavisan (radim onako kako ja mislim da treba, a ne onako kako mi šef kaže) kao i stav da se na taj nacin može zaraditi više. Preduzetništvo u jednom društvu je i nacin aktivnog rešavanja problema nezaposlenosti u njemu. Dakle, umesto organizovanja javnih radova i višegodišnjeg bezuslovnog davanja pomoci nezaposlenim licima, omogucava im se da realizuju preduzetnicku ideju, a pomoc im se pruža u samom

finansiranju, ali i realizaciji same ideje (kroz konsalting i tehnicke usluge). U ovom smislu preduzetništvo shvatao kao metod *samozapošljavanja*.

Implementacijom nove ideje, novih proizvoda i usluga, Šumpeterov preduzetnik i intrapreduzetnik uticu na oživljavanje ekonomske aktivnosti, ne samo u datoj firmi i industriji, vec i u regionu u kome se nalaze. Kada se agregira i obracun ekonomski uticaj koji svi ovi elementi preduzetnicke aktivnosti imaju na teritorijalnom nivou, može se doci do zakljucka da postoji uticaj koji oni imaju na ekonomski rast i razvoj.

Dakle, na agregatnom nivou industrije, regiona i nacionalne ekonomije, sve preduzetnicke aktivnosti stvaraju mozaik novih aktivnosti. Konstantno se odvija proces konkurencije među svim idejama i inicijativama sprovedenim od strane preduzetnika, a sudija u ovoj utakmici je tržište koje određuje koje će firme i industrije ostati dalje u igri. Promene, konkurencija, selekcija i imitacija razvijaju i transformišu proizvodni potencijal regionalne i nacionalne ekonomije.

Sve u svemu, preduzetnicka aktivnost u jednoj nacionalnoj ekonomiji utice na:

- 1. povećanje kvaliteta života ljudi kroz implementaciju inovacija** – stvarajući nove tehnologije, proizvode i usluge cine naš život jednostavnijim, naš rad je produktivniji, zdravlje se poboljšava, bolje komuniciramo jedni sa drugima itd.
- 2. stvaranje novih radnih mesta** – osnivanje sopstevnog biznisa u vidu malih brzo rastucih firmi cini 350.000 firmi u odnosu na ukupan broj od 6.000.000 firmi u Americi. Ali ove firme daju dve trecine ukupnih novostvorenih radnih mesta;
- 3. poboljšanje pozicije date zemlje na polju globalne konkurencije** – buduci da šansu za sebe traže u promenama, preduzetnici u Americi omogucili su da americke kompanije zauzmu dominantnu poziciju u najvažnijim industrijama današnjice kao što su biotehnologija, farmacija i Internet;
- 4. ekonomski rast i akumulacija bogatstva za reinvestiranje u datu zemlju** – Visoko učešće novoosnovanih firmi u Americi pre svega utice na ekonomski rast. Ekonomisti godinama nisu uvidali da postoji ova veza. Nova istraživanja GEM-a (Global Entrepreneurship Monitor - Globalni preduzetnicki posmatrac) navode da je jedna trecina razlike među nacionalnim stopama ekonomskog rasta ostvarena zahvaljujuci preduzetnickoj aktivnosti.

Pored gore navedenih stavki, važno je istaci da preduzetnicka aktivnost kroz uticaj na povećanje ekonomskog rasta i razvoja utice na povećano učešće date zemlje na svetskom tržištu kroz povećanje izvoza i na taj nacin poboljšanje platno-bilansnog stanja zemlje odnosno smanjenja deficita tekućeg racuna platnog bilansa.

Dakle, nakon svega bilo bi dobro da postavimo pitanje - *Šta je to što preduzetnici rade?*

*Pre svega, preduzetnici vide šansu u sve bržim globalnim promenama.* Sektor komunikacija je odlican primer da se danas promene vrtoglavom brzinom dešavaju. Nakon pronalaska radija, bilo je potrebno 38 godina da bi došli do cifre od 50 miliona slušalaca, a pronalaskom Interneta bilo je dovoljno 5 godina da bi dobili 50 miliona korisnika. Dobar je i primer sektora finansijskih usluga. Korporaciji Carlsa Švoba bilo je potrebno 20 godina da zaradi prvih 100 miliona dolara, dok je sledećih 100 miliona dolara zaradila za samo 7 meseci.

Promene koje donose nove mogućnosti za preduzetnike uključuju globalizaciju, tehnološka otkrića, mešanje kultura, demografske promene, stvaranje nove i moćne komunikacione mreže.

Ovde je važno napomenuti da preduzetnici uvek tragaju za promenama, odgovaraju na njih i eksploatišu ih kao šansu.

*Preduzetnici otkrivaju ili stvaraju inovaciju kako bi iskoristili datu šansu.* To je upravo ono što je Stiv Džobs (Steve Jobs) uradio u pogledu razvoja personalnih računara. Džobs je bio u istraživačkom centru Xerox-a 1979. i tamo video kompjuter sa eksperimentalnim grafičkim korisničkim interfejsom (graphical user interface – GUI). Budući da Xerox nije video perspektivu ovog pronalaska, ali Džobs je uvideo kakav potencijal ima GUI i na taj način uspeo da proda revolucionarni Apple Macintosh 1980. godine. Danas, 360 miliona korisnika PC-a širom sveta koristi user-friendly interfejs koji je potomak Džobsove originalne inovacije (naravno, rec je o Windowsu). Inovacije nisu ograničene za nove tehnologije. One uključuju nove cenovne strategije (Carls Švob), ili upravljanje rizikom kod obedovanja van kuće (McDonalds i drugi oblici franžizinga kod lanaca brze hrane), ili novi kanali distribucije (Federal Express isporuka noću ili prodaja knjiga putem Interneta), kao i masovna distribucija proizvoda drugih kultura (Starbucks cappuccino).

*Preduzetnici zatim grade i proširuju kompaniju kako bi svoje inovacije doveli do tržišta.* Pojmovi “preduzetnik” i “inovator” nemaju isto značenje. Preduzetnici angažuju sve neophodne resurse – kapital, menadžment, ljude, poslovnu strategiju – kako bi inovaciju transformisali u proizvod, proces ili uslugu koja ima svoje tržište i utiče na samu privredu. Drugim rečima, potporni stubovi njihovih kompanija su inovacije. Smatraju da su njihove ideje stvorene za opstanak na globalnom tržištu, tako da nameravaju da na bazi njih stvore velike kompanije. Ford (Henry Ford) i njegov Model T postali su osnova za nastanak u svetu poznate fabrike automobila. Sem Volton (Sam Walton) i Wal-Mart postaje američki najveći poslodavac.

***Konacno, preduzetnici preuzimaju znacajni, procenjeni licni rizik pri osnivanju svojih kompanija.*** Oni rizikuju da izgube finansijska sredstva koja su uložili u firmu, profesionalnu reputaciju, ali i privatne veze kako bi realizovali svoju viziju. Šanse da ideja ne opstane na tržištu su visoke, tako da je neophodno da je kultura kao i okolina u kojoj preduzetnik živi takva da podržava ono što on namerava da radi. Silicijumska dolina je primer takve kulture i okruženja koje podržava preduzetnike da preuzmu inicijativu. Naravno da neuspeh nije poželjan, ali je okruženje takvo da i to toleriše. Šta više, venture kapitalisti se pre odlucuju da ulože novac u ideju pojedinca koji je vec jednom doživeo neuspeh, nego u ideju pojedinca koji se prvi put pojavljuje sa svojim idejom.

Babson koledž, Londonska škola biznisa i Kaufman fondacija radili su na istraživanju razlika u preduzetnickoj aktivnosti među nekoliko razvijenih zemalja na svetu koju su povezali sa razlikama u ekonomskom rastu i razvoju među njima. Sudeći po studiji koje je obavila GEM (Global Entrepreneurship Monitor), razvoj preduzetništva zauzima važno mesto u agendi ekonomske politike svake zemlje, ali u praksi broj ljudi koji se odlucuje na osnivanje sopstevnog biznisa iznosi više od 1 na svakih 12 ljudi u Americi i manje od 1 na svakih 67 ljudi u Finskoj.

Istraživanja su pokazala da preduzetnicka aktivnost u velikoj meri utice na ekonomski rast u jednoj zemlji, na stvaranje novih radnih mesta, a istraživanje koje je sprovedeno pokazalo je da usled veće ili manje preduzetnicke aktivnosti u datim zemljama postoji razlika od oko 1/3 u stopama ekonomskog rasta.

U istraživanje je uključeno 10 zemalja, među kojima i zemlje članice G7, a trajalo je dve godine. Dakle zemlje koje su uzete kao uzorak istraživanja bile su: Kanada, Francuska, Nemacka, Italija, Japan, Velika Britanija i Amerika, plus Danska, Finska i Izrael.

Za potrebe ovog istraživanja uzeto je u obzir da se pod preduzetništvom podrazumeva svako osnivanje novog biznisa, samozapošljavanje, nova poslovna organizacija, ili širenje postojećeg biznisa od strane pojedinca ili jednog tima ili čak osnovanog preduzeca.

Istraživanja pokazuju da najviši nivo preduzetnicke aktivnosti imaju Kanada, Izrael i Amerika, naravno među zemljama koje su bile uključene u istraživanje. Za njima su Italija i Velika Britanija, a zemlje sa najnižim nivoom preduzetnicke aktivnosti su Danska, Finska, Francuska, Nemacka i Italija. Takode se pokazalo da je klima u zemljama koje imaju visok stepen preduzetnicke aktivnosti povoljna za osnivanje

sopstvenog biznisa. Gotovo da nije bilo osobe među ispitanicima koja nije bila uključena ili znala barem jednu osobu sa sopstvenim biznisom. Sasvim suprotna situacija ocenjena je u zemljama sa niskim nivoom preduzetnicke aktivnosti. U ovim zemljama je preduzetništvo koje se ispoljava kroz stvaranje novih kompanija strukturalna i kulturološka anomalija. Gotovo da je nemoguće naći osobu koja je uključena ili zna nekoga ko započinje sopstveni biznis.

Na osnovu istraživanja se došlo do faktora koji doprinose razvoju preduzetništva. Svakako da najveći značaj imaju socijalne i kulturološke vrednosti, zajedno sa odgovarajućim socijalnim, ekonomskim i političkim institucijama koje čine legitimnu osnovu za podsticanje iskorišćavanja mogućnosti preduzetništva.

Ovo istraživanje identifikovalo je šest ključnih faktora koji su uticali na stvaranje razlika u preduzetničkoj aktivnosti među zemljama. To su: **nivo prepoznavanja preduzetničkih mogućnosti**; **preduzetnički kapacitet** odnosno motivisanost i osposobljenost za implementaciju preduzetničke ideje; **infrastruktura** (definisana kao raspoloživa finansijska sredstva, zemlja, oprema, zaposleni, dobavljači, pomoć Vlade, transport, poreska politika itd.); **demografska slika stanovništva** (uključujući godine, pol i stopu rasta stanovništva); **obrazovanje**; **kultura** (posebno je važan stav o ženama u biznisu, odnos među pojedincima sa različitim nivoima dohotka i da li su pojedinci sa višim nivoom dohotka prihvaćeni u društvu, kao i odnos prema novoosnovanim preduzecima).

Bez obzira na to koliki su kapaciteti jedne zemlje u pogledu preduzetničkih aktivnosti, granica do koje je ta zemlja zainteresovana da ide sa iskorišćavanjem šansi je ona koja će opredeliti nivo preduzetničke aktivnosti u njoj. Dakle kulturne i socijalne norme u jednoj zemlji opredeljuju stav stanovništva prema osnivanju novog biznisa i to je ključna pretpostavka nivoa preduzetničke aktivnosti i karakteristika preduzetničkog društva u toj zemlji.

## **Zaključak**

Positivna veza između preduzetništva i ekonomskog rasta identifikovana je kako u ekonomskoj teoriji tako i u praksi. Ekonomisti su znali da pored osnovnih faktora proizvodnje postoji još jedan, četvrti, koji preostale faktore dovodi u vezu. Prvobitno identifikovan kao organizacija, a tek kasnije kao preduzetnički kapital, preduzetništvo postaje centar svih istraživanja. Iako su ga ekonomisti u teoriji identifikovali kao važan faktor ekonomskog prosperiteta zemlje, u praksi se dugo nisu rukovodili tim zaključcima. Danas u većini zemalja razvoj preduzetništva

zauzima veoma važno mesto u agendi ekonomskih politika. Ali i tu postoji veliko neslaganje između onoga što je napisano i onoga što se zaista dešava u realnom životu. Razlog za to naden je u kulturnim i socijalnim vrednostima koje vladaju u jednom društvu. Okruženje daje zeleno svetlo podsticanju preduzetništva. Iako se u nekim društvima ne razvija klima otvorenosti ka razvijanju preduzetnickih aktivnosti, edukacija i promocija je veoma važna. Preduzetništvo utice na podizanje životnog kvaliteta jedne zemlje, rešava problem nezaposlenosti jednim aktivnim pristupom (ne sporovodenjem pasivne politike, već uzimanjem sudbine u svoje ruke) kroz otvaranje novih radnih mesta, poboljšava poziciju zemlje na globalnom tržištu i, najzad, utice na ekonomski rast i razvoj iste. Poslednja istraživanja, čiji je uzorak grupa zemalja G7 plus Danska, Finska i Izrael, pokazuju da je jedna trećina razlike u stopama ekonomskog rasta među njima nastala kao rezultat preduzetnicke aktivnosti.

Zakon jacega zamenjuje zakon bržega, fleksibilnijega. Da bi opstali na tržištu moramo da znamo, a znanje je danas shvaceno kao mogućnost fleksibilnog pristupa poslu koji radimo, mogućnost brze preorijentacije sa jednog posla na drugo, sa jedne delatnosti na drugu, sa kjendog tržišta na drugo. Preduzetništvo je mehanizam koji omogućava da se postojeća i nova znanja iskoriste za odgovor na promene koje se neminovno dešavaju i koje su uslov opstanka.

Sve ovo ukazuje na postojanje i značajnost koju ima pozitivna korelacija između ekonomskog rasta i razvoja, sa jedne strane i preduzetnicke aktivnosti, sa druge strane. Isto tako je veoma važno da naglasim da ovaj rad može da posluži kao argument za vodenje aktivne promocije razvoja preduzetništva u našoj zemlji, koja pre svega mora da utice na promenu svesti građana, pre svega predrasuda koje su izradene na našem području o biznisu, preduzetništvu i uspehu.

## LITERATURA

1. "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", Adam Smit, Global Book, Novi Sad, 1998.
2. "Inovacije i preduzetništvo", Peter F. Drucker, Privredni pregled, Beograd, 1991.
3. "Entrepreneurship, innovation and growth: The David-Goliath symbiosis", William J. Baumol, New York University.
4. "Joseph A. Schumpeter (1883-1950)",  
<<http://cepa.newschool.edu/het/profiles/schump.htm>>.
5. "Joseph A. Schumpeter", <<http://www.foase.org/schumpeter1.html>>.
6. "The world history of economic development",  
<<http://www.hartford-hwp.com/archives/25/index-h.html>>
7. "The best and the worst small business state", 15/08/2001,  
<[http://www.businessweek.com/smallbiz/content/aug2001/sb20010815\\_827.htm](http://www.businessweek.com/smallbiz/content/aug2001/sb20010815_827.htm)>
8. "Creative Destruction and Globalization", Thomas Grennes, January 2003,  
<<http://www.cato.org/economicliberty/growth.html>>
9. "Theorizing About Entrepreneurship", Bygrave, William D.; Hofer, Charles W, 1991, <<http://www.celcee.edu/abstracts/c19970746.html>>
10. "Classical Growth Theory",  
<<http://cepa.newschool.edu/het/essays/growth/classicalgrowth.htm>>
11. "Adam Smith", <<http://www.econlib.org/library/Smith/smWN1.html>>
12. "Entrepreneurship: Theory and Practice", Michail Kouriloff, 12/22/2000,  
<<http://www.highbeam.com/library/>>
13. "Economics of Information and the Theory of Economic Development", Joseph E. Stiglitz; 1986, <<http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/1566.html>>
14. "History of entrepreneurship theory", David Burnett, Septembre 2000,  
<<http://www.technopreneurial.com/articles/history.asp>>
15. "Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present, With a Perspective on the Next Century", W. W. Rostow, Septembre 1992,  
<<http://www.oup.com/us/catalog/general/subject/Economics/Theory/>>
16. "Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?", Marcus Dejardin (FUNDP), August 2000,  
<<http://econwpa.wustl.edu/eprints/dev/papers/0110/0110010.abs>>
17. "Linking Entrepreneurship to Economic Growth", David B. Audretsch, 2001,  
<<http://www.celcee.edu/abstracts/c20010493.html>>
18. "Expected consequences of growth and their effect on growth willingness in different samples of small firms", Johan Wiklund, Per Davidsson, rederic Delmar and Magnus Aronsson, 1997,  
<<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers97/index97.htm>>
19. "Does Entrepreneurship Capital Matter?", David B. Audretsch and Max Keilbach, Septembre 2004, <<http://www.blackwell-synergy.com/links/doi/10.1111/j.1540->

6520.2004.00055.x/abs>

20. “Growth theory: the causes of economic growth”, 1999,  
<[http://oldfraser.lexi.net/publications/pps/37/section\\_05.html](http://oldfraser.lexi.net/publications/pps/37/section_05.html)>
21. “Entrepreneurs Add Vitality to the Economy”, GEM (Global Entrepreneurship Monitor), 2004, <<http://www.smallbusinessnotes.com/economy/vitality>>
22. “Embracing Innovation: Entrepreneurship and American Economic Growth”, National Commission on Entrepreneurship



Ivana Vojinovic

## Rast javne potrošnje-put ka državnom bankrotstvu

### Abstract

This paper mainly discusses the following questions: How to prevent further increase of public consumption in Montenegro, especially bearing in mind the success of some transition countries? What kind of expenditures category should be targeted in order to avoid budget crisis in the coming years?

The increase of the public spending since 1870 year until today was not due to some (as it was thought) impacts which were inevitable. The reason of the spending explosion was changed attitude towards the role of the state (keynsianism is in its heyday) and the belief in its efficiency. The watershed of this growth was at the early 60s years of XX century. Until that period, growth of the public consumption meant improvement of the economic and social situation in the state. However, since then in majority of countries was felt significant deterioration of many socio-economic indicators. That is the reason why the new task of the fiscal management is to manage to cope with the: *problem of spending efficiency* as well as with the *problem of optimal structure of state sector*, because the structure of the public sector and its efficiency have huge impact on the »productive « results of the public expenditures.

**Key words:** *public expenditures, spending efficiency, expenditures reduction, over-employment, role of the state*

### 1. Savremeni fiskalni menadžment

Teškoce velikog broja zemalja da se izbore sa rastom javne potrošnje tokom 20-og vijeka, su uticale na promjenu pristupa u rješavanju ovog problema. Dublja analiza javne potrošnje ukazuje na stalno prisutni trade-off između različitih komponenti javnih rashoda. Savremeni pristup, koji dobija na popularnosti u zemljama članicama OECD-a podrazumijeva funkcionalnu dekompoziciju konsolidovane potrošnje<sup>133</sup> i ima za cilj da procijeni uticaje fiskalne konsolidacije na kompoziciju državnih

---

<sup>133</sup> COFOG, Classification of the Functions of the Government

rashoda. Zbog uglavnom nezadovoljavajucih fiskalnih rezultata, razvijene zemlje kao i one u razvoju svoj fiskalni menadžment treba da usmjere u tri pravca:

- **redukcija ukupne javne potrošnje i deficita** (zbog velikih makroekonomskih neravnoteža),
- **dekompozicija ukupne potrošnje** u cilju odabira rashodnih proriteta (alokativna efikasnost) i
- **poboljšanje tehnicke efikasnosti** u upotrebi budžetskih resursa.

Koncept **ekonomske neefikasnosti u javnoj potrošnji** je centralno pitanje bilo koje definicije neproaktivnih rashoda u cilju njihove redukcije. Moguce je identifikovati cetiri vida neefikasnosti. Prvi proistice iz *neodgovarajuće »podjele« zadataka između privatnog i javnog sektora*. *Alokativna neefikasnost* predstavlja miks javnih programa cija niska efikasnost ne korespondira zahtjevu za državnom intervencijom u privredi. *Produktivna neefikasnost* podrazumijeva situaciju kada javna dobra i usluge nisu proizvedena sa minimalnim troškovima. Postoji, takode, i *makroekonomska dimenzija neproaktivne potrošnje*, koja se tice efikasnosti kojom javni sektor služi širim makroekonomskim ciljevima. Sa druge strane, postoje tzv. *core functions* (suštinske funkcije) javnog sektora, poput nacionalne bezbjednosti, odbrane i sl. u cijem pružanju privatni sektor pokazuje znake neefikasnosti.

## 2. Iskustva razvijenih zemalja

Polazišne tacke pocetkom '60-ih godina su bile slicne u zemljama sa niskim i visokim dohotkom (javna potrošnja oko 26 % GDP-a). Medutim, zemlje sa niskim dohotkom su na kraju 20-og vijeka imale mnogo vece učešće javne potrošnje u GDP-u u odnosu na zemlje sa visokim dohotkom.

U periodu 1970-1997, učešće budžetske potrošnje u GDP-u je raslo u zemljama članicama OECD-a, od 30.5% 1970. godine do 43.3% u 1997-oj godini. Medutim, ova ekspanzija je fluktuirala tokom tri decenije. Tokom '70-ih i ranih '80-ih, javni sektor se konstantno povećavao. Ovaj trend je prekinut 1983<sup>134</sup> godine kada je učešće javne potrošnje u GDP-u postalo stabilno. Pocetkom '90-ih javna potrošnja je ponovo porasla i oko 1995. godine je kulminirala za citav posmatrani period. Od

---

<sup>134</sup> To je period Vlada Margaret Tacer u Velikoj Britaniji i Ronalda Regana u Sjedinjenim Državama, koje se smatraju prvim državnim politikama koje su poslije dugo vremena redefinisale ulogu države i redukovale javnu potrošnju. Na teoretskom nivou, ovo pitanje postaje predmet pažnje monetarista, ekonomije ponude i novih institucionalnih ekonomista. Manje ili više je usvojen zaključak da je neophodno da se redukuje velicina države putem smanjenja javne potrošnje.

tada članice OECD-a sprovode reforme u cilju mnogo kontrolisanijeg rasta državne potrošnje. Članice EU<sup>135</sup> su 1996. godine potpisale *Stability and Growth Pact*, kojim je ograničena visina deficita i duga, dok su Sjedinjene Države usvojile *Balanced Budget Amendment*.

Zemlja	1960	1980	1990	1994	2004 <sup>#</sup>
Australija	21.2	37.4	34.7	35.5	31.8
Austrija	35.7	49.7	48.6	52.6	49.3
Belgija	30.3	57.9	54.8	50.7	44.8
Holandija	33.7	56.3	54	47.6	42.4
Kanada	28.6	45.1	46	46.4	36.7
Francuska	34.6	50.3	49.8	51.6	48.8
Njemacka	32.4	47.1	45.1	45.9	45.1
Italija	30.1	50.6	53.2	52.7	46.1
Irska	28	46.1	41.2	41.1	32.9
Japan	17.5	31.9	31.7	33.3	38.1
Novi Zeland	26.9	46.4	41.3	39.3	43.5
Norveška	29.9	46.8	54.9	49.2	37.1
Španija	18.8	30.9	42	42.5	37.1
Švedska	31	60.8	59.1	64.8	52.1
Velika Britanija	32.2	42.3	39.9	42.6	39.4
SAD	27	35.3	27	33.1	31.9
Neponderisani prosjek	28.6	45.9	45.2	45.6	41.1

Izvor: OECD Economic Outlook No. 72, Dec 2002, OECD, Paris ; IMF Government Finance Yearbook,

<sup>#</sup>Napomena: Podaci za 2004. god. se odnose na procjenu

Javna potrošnja je znatno različita na nivou zemalja. Razlog za to su uglavnom različiti socijalni programi na koje se te zemlje oslanjaju. Uprkos stvaranju svijesti o neophodnosti smanjenja državne potrošnje, trend smanjenja je dosta spor, a u nekim zemljama je počeo da pokazuje znake stagnacije. Samo je u nekim razvijenim

<sup>135</sup> Fiskalni kriterijumi koji važe za članice Euro Zone (uređeni Maastritskim sporazumom i Paktom za stabilnost i rast) determinišu ciljne vrijednosti deficita i duga i shodno njima deficit ne bi trebalo da premaši 3% GDP-a, dok dug ne može biti veći od 60 % GDP-a. Pod uticajem Pakta za stabilnost i rast, tokom 90-ih godina prošlog vijeka, većina zemalja EU zasebno je uvela fiskalna pravila koja se odnose na rashode. Ova pravila se od zemlje do zemlje razlikuju, kako po tipu rashodnih kategorija koje pokrivaju, tako i po definisanju samih pravila (u realnim ili nominalnim terminima, ili kao procenat stope rasta), vremenskom periodu na koji se odnose, obuhvatu i mehanizmima kontrole. U većini slučajeva ovo su *ex-ante* pravila – definišu ciljeve koji bi pomogli da se rashodi drže pod kontrolom za vrijeme definisanja (uspostavljanja) budžeta. Ciljevi definisani ovim pravilima teže da pokriju široki spektar rashodnih kategorija.

zemljama u posljednje dvije decenije došlo do drasticnijeg pada državne potrošnje (Novi Zeland<sup>136</sup>, Irska, Britanija, Norveška, Švedska, Finska, Kanada). Luksemburg i Holandija su ostvarili značajna smanjenja relativnog učešća javne potrošnje od ranih 1980-ih. Ova redukcija je bila podstaknutama strukturnim reformama koje su sprovedene u tom periodu. Njihova stopa rasta je porasla sa 1,7% u periodu 1980-95 godina do 2,2% u periodu 1995-2002. Pored Velike Britanije i Irske, Luksemburg ima najniže učešće potrošnje u GDP-u i najveću stopu rasta u Evropskoj Uniji.<sup>137</sup>

Redukcija velicine javnog sektora ne mora nužno da vodi proporcionalnom smanjenju u komponentama državne potrošnje, ali može da promijeni kompoziciju državnih rashoda<sup>138</sup>. Poređenje glavnih ekonomskih igrača današnjice, ukazuje na mnogo veću efikasnost javnog sektora SAD-a i Japana, za razliku od zemalja EU<sup>139</sup>. Takođe, male države (industrijalizovane zemlje sa javnom potrošnjom ispod 40 % GDP-a) ostvaruju značajno veće vrijednosti osnovnih socio-ekonomskih indikatora<sup>140</sup> u odnosu na srednje države (potrošnja između 40 i 50 % GDP-a) ili velike države (javna potrošnja iznad 50 % GDP-a). Najupečatljivije je iskustvo novih industrijalizovanih zemalja (Singapur, Koreja, Hong-Kong, Čile, Meksiko...) koje su zaobišle kreiranje države blagostanja i obezbijedile ekonomski rast

---

<sup>136</sup> Fokus reformi u Novom Zelandu je bila agregatna fiskalna disciplina i povećanje tehničke efikasnosti, što je rezultiralo dramatičnom redukcijom potrošnje i deficita, ostvarena je promjena strukture potrošnje u korist tzv. produktivnih rashoda. Fiskalna pozicija ove zemlje je pomjerena sa deficita od 5% GDP-a 1992 na suficit od 3 % 1995. godine, do čega je došlo putem održavanja konstantnog nivoa prihoda i smanjenja rashoda za 10% GDP-a.

<sup>137</sup> **Do smanjenja relativnog učešća javne potrošnje u GDP-u je došlo i u Grčkoj, Portugaliji, Španiji i Irskoj. Međutim, samo je Irska uspjela da bude bolja od prosjeka većeg broja OECD zemalja.**

<sup>138</sup> Po ovom pitanju postoji podijeljeno mišljenje autora koji se bave ovom problematikom. Jedna grupa autora (Sturm, Henrekson, Jonakin and Stephens) smatra da se fiskalno prilagodavanje najprije usmjerava ka javnim investicijama i na taj način se "štiti" socijalna potrošnja, jer su investicije najmanje rigidna potrošna komponenta, te stoga politički razlozi prije svega utiču na odlaganje investicija u korist tekuće potrošnje. Mišljenje ovih autora je da država kratkovidno smanjuje manje vidljive rashode kako bi minimizirala političke gubitke.

Međutim, druga grupa autora (Aubin, Tanzi, Schuknecht, Ravallion) predviđa najprije rezove socijalne potrošnje i zaštitu javnih investicija. Njihovo mišljenje je da smanjenje produktivne potrošnje kao što su javne investicije ima nepovoljnije političke efekte nego smanjenje socijalne potrošnje, zato jer su investicije, shodno njima više vidljive. Njihova zaštita obezbjeđuje državi veći stepen konkurentnosti i privlacenja SDI. Pored toga, Tanzi smatra da će globalizacija bitno ograničiti budžetske prihode i rashode zbog poreske konkurencije među zemljama i veće mobilnosti savremenih faktora proizvodnje. Tanzi i Schuknecht (1997) ukazuju na industrijalizovane zemlje (Novi Zeland, Čile) koje su sprovele uspješne reforme u oblasti javnog sektora sredinom '80-ih godina 20-og vijeka kroz redukciju subvencija i transfera.

<sup>139</sup> EU posamtrana kao cjelina, jer pojedine evropske zemlje poput Luksemburga i sl. pokazuju odlične performanse.

<sup>140</sup> realni rast GDP-a, inflacija, stopa nezaposlenosti, javni dug, očekivano trajanje života i sl.

zahvaljujuci ekonomskim politikama baziranim na tržišnim inicijativama i reformama<sup>141</sup>.

### **3. Iskustvo bivših socijalistickih privreda**

Ekonomske politike zemalja Centralne Evrope je vodila želja za kontrolom privrede od strane birokratije, usljed cega se ucvrstila preraspodjela siromaštva, umjesto da se trasira put ka otvorenoj tržišnoj privredi. Kraha režima ovih zemalja je uticao da vecina njih ude u proces tranzicije od totalitarne vlasti ka nekom obliku tržišne demokratije. Tranzicija u kojoj su se našle ove zemlje predstavlja jedan od najznacajnijih događaja u privrednoj, politickoj i društvenoj istoriji. Ona jeste ocekivanje neceg boljeg ali da bi zaista bila uspješna mora da pociva na: vladavini zakona i institucionalnom restrukturiranju koje znaci da neformalna pravila treba da korespondiraju sa postojećim formalnim, kao i da je karakteriše pristup odozdo na gore, u suprotnom predstavljace eufemizam politicke borbe za vlast uz vrlo malo suštinskih promjena.

Posmatrana kroz vizuru ekonomskih sloboda, tranzicija nije dovela u svim bivšim centralno-planskim zemljama do širenja i povecanja istih. Razlog za to je neuvažavanje specificnosti konkretne zemlje prilikom primjene određenih tranzicionih modela. Ove zemlje su se našle pred slobodom izbora novih pravila i institucija (sloboda izbora, medutima, pruža mogucnost i dobrog i lošeg izbora), cime im se, takode, pružila i prilika da posluže kao lekcija i nekim razvijenim zemljama koje su zadnjih godina pocele više da se krecu u pravcu povecane regulacije i socijalnog inženjeringa.

Uprkos određenim pomacima u proteklom periodu, zemlje Centralne Evrope i dalje pokazuju znake neuspješnog fiskalnog prilagodavanja, nedovoljnog smanjenja budžetske potrošnje i deficita. Stoga visoka i neefikasna potrošnja države jeste jedan od glavnih razloga koji onemogućava održivost postojećih budžetskih politika na dugi rok. Tranzicione Vlade su suocene sa teškim zadatkom koji podrazumijeva istovremeni rad i na kvantitetu i na kvalitetu fiskalnog prilagodavanja.

*Kvantitet fiskalnog prilagodavanja* odgovara potrebi ublažavanja kratkorocnih fiskalnih neravnoteža.

---

<sup>141</sup> Investicije u humani kapital (obrazovanje i zdravstvo) su u ovim zemljama bile visoke i prosjecna stopa rasta je u periodu njihovog uspona bila tri puta veca u odnosu na tada razvijene zemlje. One i sada imaju dobre performanse u smislu ekonomskih i politickih sloboda i zaposlenosti.

*Kvalitet fiskalnog prilagodavanja* zahtijeva strukturnu fiskalnu reformu koja će redukovati i dalje prenaplašenu ulogu države u zemljama Centralne Evrope putem određivanja rashodnih prioriteta i reformom poreskog sistema. Reforma sigurno ne bi trebalo da slijepo slijedi i imitira fiskalnu strukturu nekih drugih zemalja, već prije svega bi trebalo da polazi od specifičnosti konkretne države uz uvažavanje ciljeva i potreba stanovništva.

Krajem '80-ih godina 20-og vijeka, učešće ukupnih rashoda ovih zemalja u GDP-u je pravazilazilo iznose u zapadnim zemljama. Prosječna konsolidovana budžetska potrošnja 1988-89. godine je iznosila 53 % GDP-a. U prosjeku oko 15 % GDP-a su predstavljale subvencije preduzecima i domaćinstvima, zbog čega je stvoren pritisak na rast ukupnih prihoda i kao posljedica svega toga je došlo do poremećaja u sistemu relativnih cijena. Međutim, sve veća težnja ka liberalizaciji, bilo na teoretskom ili praktičnom nivou, je drastično smanjila nivo javnih rashoda u nekim zemljama, tako da se već u prvoj fazi tranzicije ('88/89-'93/94), prosječna budžetska potrošnja smanjila sa 53% na 39% GDP-a.

Bivše socijalističke zemlje se mogu podijeliti u četiri grupe, polazeci od promjena u nivou javne potrošnje tokom tranzicionog perioda<sup>142</sup>.

Prve dvije grupe čine zemlje kod kojih je prije svega *socijalna tražnja* uticala na promjene u državnoj potrošnji. U prvu grupu spadaju zemlje koje su danas meta kritika zbog izostanka reformi (Uzbekistan i Ukrajina), dok su u drugoj tzv. »tranzicioni lideri« (Mađarska i Poljska). Jedinu vezu ove dvije grupe zemalja predstavlja činjenica da je u početnoj fazi tranzicije uglavnom država bila jedino odgovorno tijelo koje zadovoljava tražnju za socijalnom zaštitom. Sa druge strane, veliku razliku između njih predstavlja rezultat ukupnog tranzicionog procesa (posebno sa stanovišta strukture državnih rashoda), jer su zemlje iz druge grupe (Češka Republika, Mađarska, Poljska, Hrvatska, Slovačka i Slovenija) zahvaljujući ekonomskoj liberalizaciji ostvarile zadovoljavajuće stope rasta, naročito preduzimajući korake u razvoju novih, privatnih šema socijalne zaštite i ukazale su povjerenje privatnom sektoru uopšte, te je i posljedično došlo do većeg učešća produktivne potrošnje. Prvoj grupi zemalja to nije pošlo za rukom.

U treću grupu spadaju: Estonija, Latvija, Litvanija i sl., čije su Vlade značajno liberalizovale privredu i skoro potpuno eliminisale subvencije preduzecima, kao i svoje miješanje u sferi socijalne zaštite. Pored toga, ostvarile su i najveći progres na polju privatizacije. Za razliku od prve dvije grupe zemalja, ovdje su *reformski*

---

<sup>142</sup> Luca Barbone, Hana Polackova: Public Finances and Economic Transition, IMF Working paper series 1585

*prioriteti*, prije nego socijalna tražnja determinisali rashodnu dinamiku tokom perioda tranzicije. Ove zemlje ne samo da nisu odoljele iskušenju da obezbijede “velikodušnu” socijalnu zaštitu i programe blagostanja, već su se takode okrenule ka novim penzijskim šemama, racionalizovale sistem socijalne zaštite i smanjile mogućnost zloupotrebe (s obzirom na ranije iskustvo) nekih socijalnih programa.

Cetvrtu grupu čine zemlje (Kazahstan, Kirgijska Republika i Turkmenistan) koje su ostvarile izuzetno skroman progres u ekonomskoj liberalizaciji i reformama socijalne potrošnje, tako da su po tom pitanju slične onima iz prve grupe. Međutim, razlika se odnosi na to što su zemlje iz grupe 4 drastično smanjile ukupnu potrošnju. Međutim, u ovim zemljama nisu reforme igrale ključnu ulogu u smanjenju budžetskih rashoda, već isključivo *finansijska ograničenja*.

*Izlazak iz recesije je pokazao da su one zemlje koje su bile vodene **reformskim prioritetima**, izbjegle miopiju trenutnog ekonomskog poboljšanja i stoga se značajno približile zapadno-evropskim zemljama. Sa druge strane, jedan broj zemalja, prije svega “tranzicionih lidera” je značajno napredovao u drugoj fazi tranzicije i poboljšao svoje ekonomske performanse (Madarska, Poljska, Češka Republika, Slovenija, Slovačka)<sup>143</sup>. Ove države su prije svega podijelile značajan teret pružanja raznih usluga sa privatnim sektorom.*

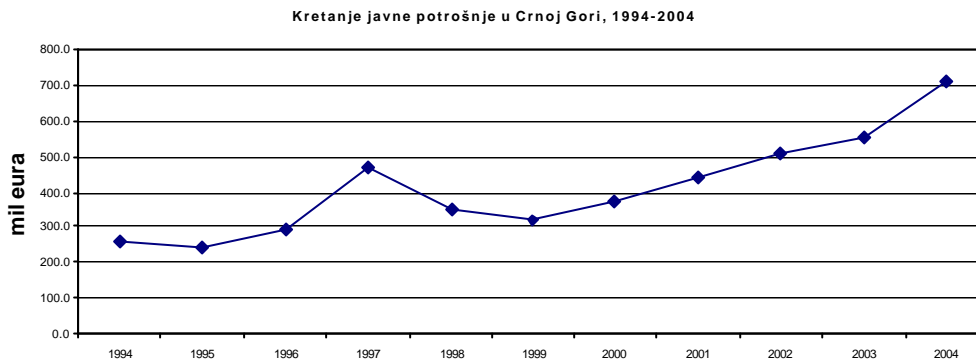
#### **4. Javna potrošnja u Crnoj Gori**

Crna Gora je u proteklih 10-ak godina pored konstantnog apsolutnog rasta javne potrošnje, zadržala i veliko relativno učešće javne potrošnje u GDP-u.

Pritisak koji velika potrošnja države stvara za malu crnogorsku ekonomiju je poprimio hronični karakter i stoga se u zadnje vrijeme prije svega nastoje identifikovati propusti u politici javnih rashoda koji su doveli do ovakvog stanja i nastoji se redefinisati uloga države kako bi se došlo do nivoa javne potrošnje koji je održiv za našu privredu.

---

<sup>143</sup> U maju 2004. godine, nove članice EU su postale: Estonija, Litvanija, Latvija, Poljska, Madarska, Češka, Slovačka i Slovenija.



Na

*Napomena: Podaci za 2004 se odnose na plan*

Politiku državnih rashoda u Crnoj Gori je u proteklom periodu karakterisao mehanicistički pristup koji se bazirao na stalnom rastu izdataka države bez obzira na nizak nivo privredne aktivnosti. Ovakav prilaz, tj. **meko budžetsko ograničenje**<sup>144</sup> je zanemario komponentu efikasnog korišćenja javnih rashoda. Ipak prelaz na **tvrdobudžetsko ograničenje** (2001) sve više otkriva važnost i dvije druge dimenzije: **efikasnosti upotrebe javnih prihoda i velicine države**.

Crna Gora je sa prosječnim nivoom konsolidovane državne potrošnje od oko 47 % GDP-a dosta skupa. Istovremeno, kvalitet njenog output-a nije saglasan sa onim koji imaju trenutno razvijene zemlje, tako da je njena konkurentnost prilično ugrožena.

Prema standardima Svjetske Banke, države sa dohotkom *per capita* od oko 2000 \$ ne bi smjele da imaju državnu potrošnju preko 30% BDP, što bi značilo da državna potrošnja u Crnoj Gori u 2005. godini treba da se skoro dvostruko smanji. Prema preliminarnim projekcijama, ukupna javna potrošnja u 2005-oj godini bi trebalo da bude smanjena za oko 2 % u odnosu na planirani iznos za 2004. godinu<sup>145</sup>. Relativno učešće procijenjenog nivoa javne potrošnje u predviđenom BDP-u bi trebalo da iznosi oko 45,9%.

<sup>144</sup> Budžetsko ograničenje znači da sadašnja vrijednost javnih rashoda za dobra i usluge mora biti jednaka zbiru neto plaćanja (porezi minus transferi) sadašnjih i budućih generacija, i današnje neto državne imovine. Ovaj koncept jasno ukazuje da iznos koji ne plate sadašnje generacije moraju platiti buduće.

<sup>145</sup> Treba uzeti u obzir da obim sive ekonomije u Crnoj Gori utiče na iskazivanje nižeg ostvarenog GDP-a u odnosu na zvanični, što utiče da je struktura javne potrošnje dodatno pogoršana



Potreba za smanjenjem učešća javne potrošnje u GDP<sup>146</sup>-u nalazi svoj izraz u konceptu Crne Gore kao mikro države, koji podrazumijeva političke, ekonomske i kulturološke promjene u Crnoj Gori u cilju njene brže integracije u region, Evropu i svijet. Rezultat bi trebalo da bude poboljšanje kvaliteta života njenih građana. Ključna ideja mikro države jeste izgradnja minimalne, ali stabilne države, umjesto one koja je paternalistička i svuda prisutna, a u isto vrijeme dosta slaba. Ovaj koncept je baziran na potrebi redukcije javne potrošnje u cilju povećanja stepena konkurentnosti Crne Gore na međunarodnom tržištu.<sup>147</sup>..

### *Kompozicija javne potrošnje*

Najveće učešće u javnoj potrošnji Crne Gore ima svakako državni budžet, potom slijede Fond penzijskog i invalidskog osiguranja, Fond zdravstva, Lokalna samouprava i Zavod za zapošljavanje.

Prateći trend učešća pojedinih rashodnih kategorija državnog budžeta u ukupnoj javnoj potrošnji, može se zaključiti da gro budžetskih rashoda predstavljaju rashodi za zarade i ostala primanja zaposlenih. U 2001. i 2002. godini ova kategorija je predstavljala oko 45% ukupnih budžetskih rashoda. Ovo je posledica velikog broja zaposlenih kojima je poslodavac država. Ukoliko broju radnika koji se finansiraju iz budžeta dodamo broj penzionera tada dolazimo do podatka da je broj ljudi koji su na teret budžeta, po osnovu plata i penzija, skoro dvostruko veći od broja zvanično zaposlenih radnika u privredi.

Nije međutim, Crna Gora jedinstveni primjer prekomjene zaposlenosti javnog sektora iz razloga što je riječ o fenomenu koji podjednako pogada razvijene i zemlje u razvoju. U nekoliko sjeverno-evropskih zemalja krajem 70-ih godina XX vijeka, na 100 stanovnika je dolazilo 10 državnih činovnika, a prosjek OECD zemalja je bio oko 7 činovnika na 100 stanovnika.

U literaturi se sugeriše nekoliko načina za smanjenje zaposlenosti u javnom sektoru, a to su sledeći: 1) *eliminisanje tzv. »zaposelnih duhova«*, tj. onih koji se nalaze na platnim spiskovima, a u stvarnosti ne rade; 2) *otpuštanje privremeno zaposlenih*; 3) *zamrzavanje zapošljavanja*, jer je mnogo lakše izbjeći novo zapošljavanje nego otpustiti postojeće zaposlene 4) *dobrovoljno penzionisanje*, s tim što je to mjera koja

---

<sup>146</sup> Deficit budžeta je za 2004. godinu projektovan na nivou od 3,26 % GDP-a, a naredne 2,17 % GDP-a i u padu je iz godine u godinu.

<sup>147</sup> V. Vukotic: "Montenegro-microstate"

zahtijeva značajnu administrativnu ekspertizu i dosta je skupa; 5) *otkazi* 6) *privatizacija javnih preduzeća*.

Iskustva brojnih zemalja koje su se suočile sa ovim problemom ukazuju na to da masovno smanjenje zaposlenosti sigurno nije izvodljivo, već je prije svega potrebno targetirati neke određene grupe, kao što su privremeni radnici ili zaposleni u posebnim sektorima. Pri svemu ovom, država mora da vodi računa o stvaranju kompenzatornih šema za sve viškove u javnom sektoru.

Povećanje zaposlenosti javnog sektora vodi povećanom procentualnom učešću zarada državnih činovnika u ukupnoj potrošnji, čak i da dolazi do smanjenja prosječne plate javnog sektora. Iskustvo ukazuje na to da se u periodima povećanja zaposlenosti povećava broj slabije kvalifikovane radne snage, dok se nivo zaposlenosti visoko kvalifikovanih grupa poput doktora i sl. smanjuje.

## 5. Šta dalje?

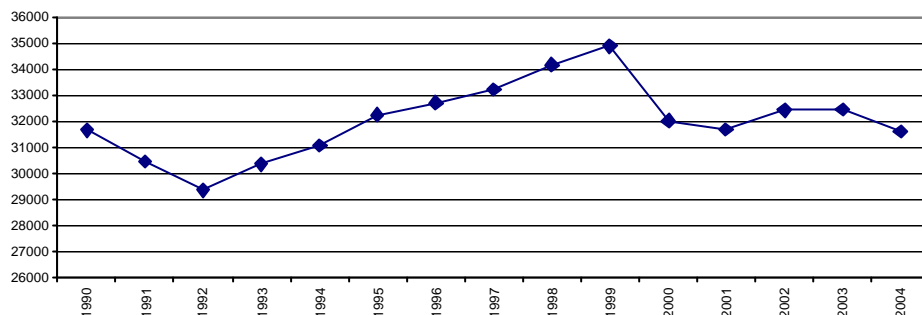
Ove godine su Međunarodni Monetarni fond i Svjetska Banka postavili zadatak Crnoj Gori da smanji broj zaposlenih u državnoj administraciji za oko 4.200, što bi trebalo da obezbijedi budžetsku uštedu od € 10-15 miliona<sup>148</sup>. Ovaj predlog obuhvata sve strukture koje kroz sistem Trezora primaju plate (administracija, obrazovanje, policija, vojska i sl.). Dugoročno, ova mjera je potrebna kako bi struktura javne potrošnje bila povoljnija s aspekta ulaganja u razvoj, te da bi se stvorio prostor za veće plate službenicima koji bi tada bili motivisaniji za rad. Kratkoročno, ova mjera je shvacena kao način kompenziranja pretpostavljenog pada prihoda po osnovu doprinosa i poreza na licni dohodak zbog smanjenja fiskalnog opterećenja na rad u dvije faze po 5 %.

*Crna Gora se nalazi pred odlukom da li racionalizacija državne administracije ili pogoršanje postojeće poreske strukture?*

---

<sup>148</sup> Kao alternativa je predloženo povećanje stope PDV-a za 1%

Kretanje zaposlenosti u državnom sektoru 1990-2004



Izvor: MONSTAT

Napomena: Podaci za 2004. godinu su zaključno sa avgustom.

S obzirom da su proteklih godina rast broja državnih činovnika i ekonomski progres bili u negativnoj korelaciji, crnogorski državni aparat je poprimio epitete neproduktivnosti i neefikasnosti. Dovoljno je da se pogledaju podaci drugih zemalja, pa da se zaključi da je »pre-zaposlenost« u državnom sektoru problem koji što prije mora da bude riješen.

Grupa zemalja (1990- 2001)	Velicina uzorka	Zarade državnih činovnika kao % BDP	Zarade državnih činovnika kao % budžetskih rashoda
Afrika	11	8.4	28.3
Azija	10	5.3	20.0
Južna Azija	3	4.6	15.1
Evropa i Centralna Azija	21	3.9	12.6
Centralna i Istocna Evropa	12	5.1	14.4
Latinska Amerika i Karibi	16	5.6	25.0
Karibske zemlje	3	8.6	31.1
Srednji Istok i Sjeverna Afrika	6	9.1	30.4
Evropska Unija	15	5.4	13.3
Zemlje sa niskim prihodom	19	5.7	22.6
Zemlje sa srednjim prihodom	42	6.0	22.1
Zemlje sa visokim prihodom	30	5.9	15.6

Izvor: Government Financial Statistics database (IMF); International Financial Statistics database (IMF); World Economic Outlook database (IMF); i IMF kadar

Trenutno u Crnoj Gori<sup>149</sup> ima 109.224 zvanično zaposlenih lica, od čega 37.902 radi u državnom sektoru<sup>150</sup>. To predstavlja učešće od 35 % u ukupnoj zaposlenosti. U periodu 2001-2004. godina, učešće zarada državne uprave u BDP-u je iznosilo u prosjeku oko 10%, što kada se uporedi sa ostalim zemljama (gornja tabela) predstavlja izuzetno veliku participaciju pomenute kategorije u ukupnim rashodima. Da li crnogorska ekonomija u budućnosti može da izdrži toliki teret? Koji su to izvori koji će finansirati obimni platni fond?

## Zaključak

Tekuća situacija u Crnoj Gori koju karakteriše prekomjerni broj radnika i povećani socijalni transferi vodi ka neuspješnom fiskalnom prilagodavanju i nedovoljnoj redukciji deficita i troškova. Visoka državna potrošnja potvrđuje da su porezi u Crnoj Gori visoki, što je uz komplikovanu regulaciju jedan od osnovnih faktora za loš kvalitet poslovnog okruženja i nizak nivo privatnih ulaganja.

Ključni problem u Crnoj Gori jeste taj što se politika javnih rashoda mnogo više posmatra sa kratkorocnog makroekonomskog stanovišta (obezbjeđenje kratkorocne ravnoteže). Uz to, takva politika ima nerijetko i karakter kupovine trenutnog socijalnog mira (npr. davanja pomoći preduzecima ili ustanovama od slučaja do slučaja da bi se izbjegli štrajkovi i pobune) do politički motivisanih aktivnosti, što je i poznato iz teorije političkih ciklusa (M. Prokopićević). Upravo potenciranje dimenzije efikasnosti javne potrošnje je ključni princip novog prilaza u ovoj oblasti u Crnoj Gori, koji ujedno i odgovara konceptu Crne Gore kao mikro države. Ukoliko se ne prihvati takav koncept, vjerovatno ćemo doći u situaciju u kojoj će država imati s vremena na vrijeme »*besplatni rucak*« na račun budžetskih obveznika.

## Literatura:

1. Bastija Frederik: Ono što se vidi i ono što se ne vidi, Institut za strateške studije i prognoze (ISSP), Podgorica, 2001.
2. Friedman Milton: Sloboda izbora, Global book, Novi Sad
3. Friedman Milton: Kapitalizam i sloboda, Global book, Novi Sad
4. Centar za slobodno tržište: Dve godine reforme u Srbiji-propuštena prilika, Beograd, 2002
5. Fridrich Hajek: Kobna ideja, CID, 1999
6. Guidelines for Fiscal Adjustment, IMF, Washington D.C

---

<sup>149</sup> Podaci su zaključno sa julom 2004.

<sup>150</sup> Uključeni zaposleni u državnoj administraciju, zdravstvu, obrazovanju, policiji i sl.

7. The Heritage Foundation: 2002, 2003 Index of Economic Freedom
8. Hazlit Henry :Ekonomija u jednoj lekciji, Global book, Novi Sad, 1998.
9. Katnic Milorad: Državna potrošnja i njen uticaj na socio-ekonomske indikatore, Zbornik radova Preduzetnocaka ekonomija, Volume 2, Podgorica, 2003 .
10. Lukšić Igor: Spontani poredak i tranzicija, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica
11. Mc Dermott C. John, Wescott Robert: Fiscal reform that works, IMF, Washington D.C, 1996
12. Nemeć Juraj, Wright Glen: Javne finansije, Magna agenda, Beograd, 1999
13. Prokopijević Miroslav: Konstitucionalna ekonomija, Beograd, 2000
14. Tanzi Vito, Schuknecht Ludger: Reconsidering the fiscal role of the Government, The American Economic Review, Volume 87, 1997
15. Tanzi Vito, Howell H. Zoe: Tax policy for emerging markets, IMF Working paper, 2000
16. Vukotić Veselin: Montenegro-micro state, Medunarodna konferencija "Economic policies for Viable Micro State", Podgorica, 2003 .
17. Vukotić Veselin: Makroekonomski racuni i modeli, CID, 2001.
18. [www.imf.org](http://www.imf.org)
19. [www.heritage.org](http://www.heritage.org)

[www.psee.edu.cg.yu](http://www.psee.edu.cg.yu)