

Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”
Ekonomski fakultet
Univerzitet Crne Gore

Preduzetnička ekonomija

Volume X

Podgorica, Decembar 2005

»Preduzetnička ekonomija«
Volume X, 12/2005

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Vujica Lazović, prof. dr Miroslav Prokopijević,
dr Vesna Karadžić, dr Danilo Šuković, dr Maja Baćović, dr Igor Lukšić

Uređivački odbor:

prof. dr Borislav Uskoković, prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Božo Mihailović, prof. dr Sonja Bjeletić, prof. dr Milorad Ivović, prof. dr Predrag Ivanović, prof. dr Anđelko Lojpur, prof. dr Gordana Đurović, prof. dr Veselin Pavićević, prof. dr Saša Popović, prof. dr Vladimir Kaščelan, prof. dr Žarko Božović, dr Zoran Todorović, dr Ljubinko Dedović, dr Božo Stojanović, dr Svetlana Rakočević, dr Danilo Šuković, dr Petar Ivanović, dr Milorad Jovović, dr Danijela Jaćimović, dr Milivoje Radović, dr Biljana Rondović, dr Dragan Lajović, dr Mirjana Kuljak, dr Nikola Fabris, mr Zoran Đikanović, mr Dragana Ostojić, mr Vladimir Kavarić, mr Milorad Katnić, mr Milan Lakićević, mr Neda Ivović, mr Predrag Mitrović, mr Milutin Đuranović, mr Dragana Radević, Vladan Tabaš

Izdavač: Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«, Ekonomski fakultet,
Univerzitet Crne Gore, Podgorica

Tehnički urednik edicije: dr Maja Baćović

Tehnički urednici izdanja: Jadranka Glomazić i Ivana Stešević

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

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

Podpredsjednici Savjeta Postdiplomskih studija:

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

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

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

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

e-mail: msee@cg.yu

web: www.psee.edu.cg.yu

ISSN 1451-6659

Tiraž: 700

Štampa: Montcarton, Podgorica

Predgovor

*Sa velikim zadovoljstvom čitaocima predstavljamo 10 volume međunarodnog časopisa “**Preduzetnička ekonomija**” kojeg izdaju postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija” Ekonomskog fakulteta u Podgorici.*

Časopis je počeo da izlazi u decembru 2002 godine. Za tri godine izdato je 10 tomova, sa objavljenih 251 članaka, 310 autora i na 3361 stranica.

Što govore ovi podaci? Posebno, što oni govore sa stanovišta razvoja ekonomske struke u Crnoj Gori? Da li i mnogo veće sredine od Crne Gore imaju stručni kapacitet da sopstvenim snagama izdaju ovakav časopis i sa ovim brojem autora iz ove sredine?. Ako se ima u vidu da se radi većinom o mladim autorima, zar se ne može reći da je crnogorska ekonomska misao u fazi zrele tranzicije te da je sve više prepoznatljiva ne samo u regionu.

*Ta prepoznatljivost je poznata i sve češće pod nazivom **Crnogorska ekonomska škola**. Četiri ključna stuba ove škole, u smislu njene konceptualne prepoznatljivosti su:*

- 1. Sloboda je temelj ekonomskog i političkog razvoja (ekonomske slobode i političke slobode)*
- 2. Ekonomija se ne može objasniti samo ekonomijom (interdisciplinarni i holistički pristup)*
- 3. Preduzetništvo, kreacije i inovacije su energija razvoja*
- 4. Kultura i etika su organske sastavnice ekonomskog prosperiteta*

Na praktičnom nivou to znači:

- 1. Zaštita prirodnih prava individue (zaštita života, slobode i privatne svojine, odnosno značaj pravnog sistema)*
- 2. Razvoj institucija slobodnog tržišta i globalizacija*
- 3. Prelazak sa ekonomske doktrine komparativnih prednosti na koncept konkurentne prednosti (sa resursnog na razmjenski koncept ekonomije)*
- 4. Organizacija Crne Gore kao mikro države sa predsjedničkim sistemom.*

Dosadašnja izgradnja ekonomskog sistema u Crnoj Gori je bila najvećim dijelom pod praktičnim uticajem i na teorijskim osnovama ove škole. Prije svega, veliki stepen otvorenosti, afirmacija privatne svojine u svim oblastima, smanjenje poreza, davanje zamaha preduzetništvu, kao i smanjenje uvoznih ograničenja uz uvođenje

DEM a potom EURA, su najkrupniji praktični doprinosi ove škole čiji osnovni teorijski temelji nastaju osnivanjem postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija” 1992 godine.

Ovih 10 tomova su vrijedan faktografski materijal koji svjedoči o porođajnim mukama i iskušenjima nastanka jedne nove škole, jednog drugačijeg načina razmišljanja!

Izazovi razvoja Crne Gore su istovremeno i izazovi daljeg razvoja teorije i prakse u okviru ove škole!

Glavni i odgovorni urednik

Prof. dr Veselin Vukotić

Autori / Authors

1. *dr Maja Baćović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije i predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
2. *Milica Daković*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica
3. *Jadranka Glomazić*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
4. *docent dr Danijela Jaćimović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
5. *Ivan Jovetić*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica
6. *dr Radislav Jovović*, KAP, Podgorica; student I generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
7. *mr Jadranka Kaluđerović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
8. *docent dr Vesna Karadžić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
9. *mr Vladimir Kavarić*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
10. *Jelena Krstajić*, Donze, Podgorica; Student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
11. *Marko Krstajić*, Doding, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
12. *Vladimir Pavićević*, Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore
13. *mr Nikola Perović*, Brandeis University, SAD; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
14. *mr Dijana Radonjić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
15. *Gordana Radović*, student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
16. *docent dr Milivoje Radović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
17. *dr Biljana Rondović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”

18. *Ivana Vojinović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
19. *mr Milica Vukotić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; asistent na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
20. *prof. dr Veselin Vukotić*, Rukovodilac postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija” i redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Podgorici

Sadržaj:

1. Vukotić Veselin: Ekonomska kultura i konkurentnost	8
2. Karadžić Vesna: Osnovni koncepti ekonometrije vremenskih serija	28
3. Baćović Maja: Kulturni fenomen liberalizma.....	36
4. Vukotić Milica: Regulacija i ekonomske slobode	42
5. Kaluđerović Jadranka: Kejnz ili Mizes: Ko je u pravu kada su biznis ciklusi u pitanju?.....	50
6. Kavarić Vladimir: Institucije u objašnjavanju ekonomskog razvoja.....	64
7. Krstajić Marko: Kvantna ekonomija.....	74
8. Glomazić Jadranka: Funkcija tekućeg dohotka domaćinstava u Makroekonomskom modelu Crne Gore.....	80
9. Vojinović Ivana: Filozofija poreskih sistema	92
10. Jaćimović Danijela, Radović Milivoje: Makro ambijent i regionalni razvoj u kontekstu strategije razvoja i smanjenja siromastva.....	103
11. Perović Nikola: Komparativna analiza modela međunarodnih tržišnih ulazaka	118
12. Jovović Radislav: Nova paradigma razvoja Crne Gore u procesu globalizacije	127
13. Pavićević Vladimir: Ko vodi svetsku ekonomiju? Amerika vs. liberalizam?	138
14. Radović Gordana: Od kada liberalizam ?	151
15. Radonjić Dijana: Digitalna ekonomija i promjene u menadžmentu	161
16. Rondović Biljana: Perspektiva elektronskog novca i faktori od kojih zavisi njegov dalji razvoj.....	172
17. Daković Milica: Legalizacija softvera	184
18. Krstajić Jelena: Elektronsko bankarstvo	196
19. Jovetić Ivan: eGovernment kao razvojni put	210

Veselin Vukotić*

Ekonomska kultura i konkurentnost

Abstract

In this paper I try to point out microeconomics of prosperity in a country. My starting point is that system of beliefs, values and attitudes, or in a word "culture" influence prosperity, development and competitiveness of a society. I will focus on one small area of the problem: role of, so called, economic culture in the economic progress. Therefore, I start from the Porter's understanding of economic culture "as a system of beliefs, attitudes and values that influence economic activities of an individual, organizations and other institutions."

Since the need of increasing competitiveness and joining EU is being emphasized in Montenegro, I think that it could be useful to point out risky side of un-critical acceptance of the competitiveness concept. There are different concepts of competitiveness. In the paper I oppose concept of competitiveness based on productivity and paradigm of productivity to prevailing concept of competitiveness with foundations in protectionism. In order to be clear, protectionist concept of competitiveness is founded more on the government and measures of economic policy; it rely on macroeconomics; while the productivity concept of competitiveness relates to an individual, entrepreneur, company and market. It is very important to prioritize things: first to clear out which concept we are focused on and after that to propose measures for its realization. This is very important because proposed measures are often inconsistent conceptual group and based on mix of concepts. In the paper I try answer the question which concept of competitiveness should be accepted having in mind two things: stronger global competitiveness, on the one hand and cultural factors and prevailing culture at our territory, on the other.

Key words:

Economic culture, competitiveness, comparative advantages, productivity, progress

1. Konkurentnost- šta je suština?

Riječ konkurentnost asocira na sposobnost da se učestvuje u nekom takmičenju, natjecanju, odnosno u ekonomiji to je sposobnost da se bude efikasan u

* Ekonomski fakultet, Podgorica; Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Institut društvenih nauka, Beograd

konkurenciji. Da li to znači da je u osnovi konkurencije borba sa drugim, da je u njenoj osnovi želja da se drugi (konkurent) uništi? Da li je ta borba nezavisna od morala i etike, odnosno da li cilj da budeš bolji od drugoga opravdava upotrebu svih sredstava? Kako na konkurenciju posmatraju i kako je shvataju druge kulture?

Nekoliko gore postavljenih pitanja i iznesene tvrdnje ukazuju da riječ konkurentnost i nije jednoznačno određena. Da postoje i različita konceptualna shvatanja konkurentnosti. Ja ne smatram da je konkurentnost skup mjera, akcija i sl. već to je prije svega filozofija, odnosno skup stavova, vjerovanja, shvatanja koje posjeduju pojedinci i grupe u jednom društvu, pa tek onda mjera i akcija.

U tom smislu smatram da je važno prihvatiti neka polazišta:

1. Konkurencija nije borba sa drugim i protiv drugih. To je borba svakog pojedinca sa samim sobom. To je težnja svakog pojedinca da danas bude bolji nego juče, a sutra da bude bolji nego što je danas. Ovakav prilaz konkurenciji znači i njenu individualizaciju, vezivanje za pojedinca i njegovu slobodu izbora. To dalje znači da je konkurentnost svakog pojedinca iz domena njegove lične slobode i individualne odgovornosti.

Ovakav pristup naglašava značaj mikroekonomske konkurentnosti jedne ekonomije i to dalje znači da je makroekonomska konkurentnost (na kojoj se uglavnom insistira) izvedena iz mikroekonomske, a ne obrnuto.

2. Insistiranje na konkurentnosti znači insistiranje na ekonomskim slobodama. Odnosno na slobodi ulaska i slobodi izlaska iz biznisa. Ekonomske slobode znače otvaranje jedne ekonomije ali ne samo to. Prije svega ekonomske slobode znače jasna pravila i sigurnost koju proizvode ta pravila. Odnosno, to je stvaranje ambijenta koji podstiče kreativnost, inovativnost i preduzetnički duh pojedinca.

3. Insistiranje na konkurentnosti istovremeno znači prihvatanje globalizacije. No, globalizacija i slobodna razmjena (liberalizam) nisu sinonimi. Liberalizam predstavlja skup etičkih principa dok globalizacija predstavlja skup događaja i ponašanja.

Razlika se može objasniti i na sledeći način. Slobodna razmjena podrazumjeva mogućnost neke zemlje da trguje sa jednom ili više zemalja bez nekih protekcionističkih barijera. Pod globalizacijom se podrazumjeva slobodna trgovina u svim sektorima, a uz to globalizacija znači i mogućnost fragmentizacije proizvodnje, koja podrazumjeva podjelu proizvodnog procesa između raznih operatera koji rade u različitim zemljama, što bi bilo nemoguće bez novih informatičkih i komunikacionih tehnologija. Za razliku od slobodne trgovine, gdje su važni tokovi

roba i usluga između pojedinih zemalja, u globalizaciji su važni tokovi dobara i roba u okviru istog preduzeća (koje može biti locirano u više različitih zemalja).

Prema tome, moje shvatanje konkurentnosti podrazumjeva uvažavanje individualnih sloboda, zatim ekonomskih sloboda kao i prihvatanje globalizacije i njenih principa.

Na praktičnom nivou ovo znači da ja ne mogu prihvatiti da je konkurentnost makroekonomska kategorija i da je ona zavisna preovlađujuće od mjera i aktivnosti i raznih Vladinih programa konkurentnosti; te ne možemo govoriti o konkurentnosti van principa i posljedica koje sobom nosi globalizacija, odnosno zalagati se za konkurentnost a biti protiv globalizacije, neshvatajući nastajanje «mondijalizovane konkurencije» (Zak Gareljo).

2. Konkurentnost- osnova statičkog ili dinamičkog shvatanja ekonomije

Skoro do polovine prošlog vijeka razvojni (dinamički) aspekti su zauzimali relativno skromnu ulogu u okviru proučavanja ekonomije. U prošlosti je istraživanje procesa ekonomskog rasta imalo za cilj prevashodno analizu demografskog problema i načina na koji oskudni resursi mogu da obezbjede održavanje populacije koja je u značajnom porastu. Tretman tehnološkog progresa i raspoloživost fiksnog kapitala su smatrani nekom vrstom srećnog privrednog rešenja za demografsku eksploziju. Istina, nisu ignorisane ni prednosti za trgovačku razmjenu. Ali sve te prednosti su imale granice rasta. Mnogi ekonomisti, posebno Maltus su isticali da je prošlo vrijeme specijalizacije i inovacije, te da će zakon o opadajućim prinosima kapitala smanjiti mogućnosti za povećanje proizvodnje, što u uslovima brzog rasta stanovništva vodi ka stagnaciji ekonomije.

Maltus je formulisao zakon o stanovništvu: Stanovništvo teži da se razvija po geometrijskoj progresiji dok životne namirnice rastu po aritmetičkoj progresiji. Kao izlaz iz ove situacije nužno je da državni autoritet preduzme određene mjere, odnosno predlaže se intervencija ekonomskim politikama, kako bi se poboljšao rezultat koji se podstiče stihijskom aktivnošću preduzeća na tržištu. Ovakav prilaz neminovno ima karakter «statičkog shvatanja ekonomije». Zašto? Treba predložiti mjere koje u tom trenutku treba da najbolje iskoriste postojeće prilike, ali uz nedovoljno razmatranje prilika koje bi se mogle kasnije pojaviti i skoro bez ikakvog interesovanja za pokušaje i anticipacije budućnosti. Želi se nešto optimizirati sada, uz ignorisanje posljedica budućeg ponašanja agenata, njihovih namjera da preduzimaju nove akcije i da realizuju inovacije.

Ove radne pretpostavke su decenijama predstavljale konceptijske osnove ortodoksne ekonomije. Odnosno, tradicionalni ekonomisti teže formulisanju adekvatnih politika

u zavisnosti od ciljeva koji se žele postići, shvatajući kao da postoji neka optimalna stopa tehničkog progresa, ciljevi koji unaprijed utvrđuju u kom pravcu će se resursi koristiti, i pod kojim uslovima se može i mora dogoditi interakcija između agenata. To je logika ne samo propalog sistema planiranja, već mnogih ekonomskih politika i protekcionističkih mjera u zemljama kapitalizma!

Nasuprot statičkom (konstruktivističkom) shvatanju ekonomije predstavnici dinamičkog shvatanja ekonomije smatraju ekonomiju kao sistem dobrovoljne razmjene putem koje pojedinci, sami ili organizovani u grupi, se trude da poboljšaju svoje stanje, ali pod uticajem potreba i tendencija koje se stalno mjenjaju i koji obično variraju u zavisnosti od aktera koji su u to uključeni, instorijskog momenta, geografskog i institucionalnog konteksta. Na taj način se «otkriva» važnost preduzetništva, kao bitnog elementa ekonomskih aktivnosti. Drugim rječima, ekonomska aktivnost se smatra kao otkrivanje i realizacija novih načina za zadovoljavanje sopstvenih i tuđih težnji.

U tom smislu, važna su tri povezana elementa tipična za dinamičku ekonomiju. Prvi, ekonomski subjekat nije više protagonist ekonomske politike i koji djeluje na osnovu unaprijed utvrđenih kriterijuma, djelimično proizvoljnih, već je to pojedinac koji djeluje na osnovu sopstvenih preferencija, dakle putem izbora koji mu budu mogući.

Drugi momenat je da sve aktivnosti razmjene i pronalaženje novih mogućnosti-novih partnera, novih proizvoda, novih proizvodnih tehnologija, novih ugovornih i organizacionih oblika- su svi bazirani na jasnom pravu na vlasništva. Bez toga prava razmjena se ne može ni dešavati, jer razmjena i nije ništa drugo do prenos svojinskih prava. Bez tih prava nema preduzetnika, inovacija, ulaganja i sl.

Treći momenat se odnosi na individualnu odgovornost svakog subjekta. Samo jednom subjektu se pripisuje i korist i šteta koja proističe iz njegovog ponašanja.

Ova dva shvatanja ekonomije su i izvor konstruktivizma i liberalizma. Konstruktivisti misle da pojedinci nijesu u stanju da spontano osmisle dobrovoljni sistem razmjene. Zato je potreban sistem politike koji bi intervencijama odozgo uređivao stanje onako kako akteri politike misle da je to najbolje. Takve politike odozgo treba da navedu ili primoravaju pojedinca da promjeni sopstveno djelovanje, na način da omogući postizanje ciljeva utvrđenih i nametnutih od strane privilegovanih učesnika, u najvećem broju slučajeva koji su u sukobu sa interesima mnogih durgih učesnika. To je slučaj sa mnogim mjerama welfare state, situacije kada je prinudni elemenat neosporan.

Smatrati te akcije legitimnim znači priznati da individualna sloboda može da bude prekršena kada su u igri važniji ciljevi. Zadatak je privilegovanih članova društva da identifikuju te vrijednosti.

Liberali misle da je osnovna stvar garantovati individualnu slobodu, što znači bezbjednost svakog pojedinca i pravo na vlasništvo i pravo na izvršenje ugovora. Svako ograničenje individualne slobode, osim ako je u funkciji zaštite same slobode pojedinca je dakle neopravdano. Primoravati pojedinca da slijedi neki cilj sa kojim se ovaj ne slaže znači, u stvari, zamjeniti želje jednih na račun želja drugih.

U oba konteksta, i konstruktivistčki i liberalni, institucije imaju ključnu ulogu. Ipak, postoji razlika. Konstruktivisti polaze od toga da institucije i pravila služe da jedan ili više pojedinaca mogu da nametnu svoje želje željama drugih, definišući tako i granice kršenja individualnih sloboda i modaliteta preko kojih se te granice mogu promijeniti. Sa liberanog aspekta, institucije imaju za zadatak da garantuju individualne slobode, pravo na vlasništvo i poštovanje ugovora.

Kojem shvatanju ekonomije je imanentna konkurentnost shvaćena onako kako je definisana u ovom radu?

Konkurentnost je element žive, dinamične ekonomije, a ne ekonomije koja polazi od privrednih agenata kao od robota koji samo treba da shvate sto da rade shodno «komandama» ekonomske politike. Roboti mogu da shvate, ali ne mogu da stvaraju. I tu je problem konstruktivista.

Stvaranje je osnova konkurentnosti!

Otuda zalaganje za konkurentnost znači zalaganje i za liberalizam, mada imamo nerjetko da se govori o potrebi veće konkurentnosti a istovremeno napada ideologija liberalizma, koji može da uništi «domaću» konkurentnost!

3. Komparativna prednost i (ili) konkurentna prednost

U prethodnom dijelu rada naglasio sam da je prosperitet mnogo više usmjeren na bogatstvo ljudi nego na akcije države. Razvoj u jednoj ekonomiji prije svega znači povećanje bogatstva ljudi u toj zemlji, odnosno pojedinaca. Odatle proizilazi da je izvor prosperiteta i ekonomskog progresa mnogo više u individualnim akcijama ljudi, njihovoj želji da postanu bogatiji i da kvalitetnije žive, nego u vjeri da samo država i njene akcije doprinose progresu i napretku. Svodjenje razvoja na državu i njene akcije, isticanje potrošnje kao generatora razvoja je u osnovi kejnzijanskog pristupa ekonomiji i u suštini je kejnzijanske paradigme. Ipak, krajem prošlog vijeka kejnzijanska paradigma ustupa mjesto shvatanju da treba osloboditi preduzetničke

ideje svakog pojedinca i na razvoj gledati više sa strane ponude odnosno proizvodnje.

Znači, naglasak je na mikroekonomiji prosperiteta, za razliku od makroekonomije prosperiteta i snažnoj ulozi države, koja je još uvijek u nas dominantna.

Što su izvori prosperiteta u modernoj globalnoj ekonomiji?

Kao što ističe M. Porter prosperitet jedne države ili njena stagnacija života zavisi od produktivnosti u korišćenju ljudskih, finansijskih i prirodnih resursa. Produktivnost određuje odnos nivoa plata (prinosa faktora rada) i prinosa kapitala, glavnih odrednica nacionalnog dohotka po stanovniku. Otuda je produktivnost i živog rada i kapitala osnova efikasnosti odnosno konkurentnosti. Produktivnost zavisi od proizvoda i usluga proizvedenih u preduzećima jedne države, njihovog kvaliteta i efikasnosti sa kojom su ta dobra proizvedena.

Ključno pitanje ekonomskog razvoja je kako povećati produktivnost, odnosno kako stvoriti uslove za rast produktivnosti. To je paradigma produktivnosti koja je u osnovi konkurentnosti. Razlike u produktivnosti izazivaju i razlike u brzini i nivou ekonomskog razvoja. To npr. pokazuju studije koje analiziraju konkurentnost američkog i evropskog modela kapitalizma. Skrećem pažnju na nekoliko zapažanja CATO instituta objavljenih u studiji *Cowboy Capitalism*:

Po definiciji dohodak po glavi stanovnika je proizvod:

1. Broja zaposlenih u jednoj populaciji (stopa zaposlenosti)
2. Broja radnih sati po jednom zaposlenom
3. Prosječnog outputa po času rada (produktivnost rada)

Prva dva faktora izražavaju stanje na tržištu rada, dok se treći odnosi na produktivnost rada.

Na taj način se tržište rada pojavljuje kao izuzetno važan faktor konkurentnosti.

Analize pokazuju da američki model kapitalizma u poređenju sa evropskim ima prednost u većoj zaposlenosti (manja stopa nezaposlenosti), manjoj državnoj potrošnji i nižim porezima, obrazovanju koje je više konceptualno nego što je upućeno na konkretno zanimanje kao u Evropi, na većoj mobilnosti radne snage, većem uticaju novih tehnologija, na manje regulisanoj ekonomiji i manje regulisanom tržištu rada nego što je to slučaj u Evropi. Neki podaci mogu da olakšaju razumjevanje ovih razlika:

1. Između 1970 i 2003 broj zaposlenih u SAD se povećao za 58,9 miliona ili za 75%. U tri evropske zemlje (Njemačka, Francuska i Italija) broj zaposlenih se povećao za 17,6 miliona ili 26%.
2. Rast zaposlenosti u Evropi bio je nepovoljan posebno od početka 1990. U 2003. godini broj zaposlenih je bio veći za samo 2,2 miliona. U istom periodu u SAD je broj zaposlenih porastao za 18,9 miliona. U Njemačkoj je u tom periodu broj zaposlenih pao za 5%.
3. Korišćenje radnog vremena je različito u Evropi i SAD. Tako je u 2002. zaposleni Italijan radio prosječno godišnje 1.619 časova, Francuz 1.459, Njemac 1.444 časova godišnje, a Amerikanac 1.815 sati.
4. Stopa nezaposlenosti u SAD je 2000. godine bila oko 4%, a u Njemačkoj 7,3%, s tim što sada raste i do 10%.

Ove podatke sam naveo iz razloga da se ukaže na značaj iskorišćenosti faktora rada odnosno produktivnosti rada. Ljudi danas bolje žive od svojih predaka, ne zbog toga što više rade već zbog toga što rade produktivnije.

Ključno zapažanje ove studije je da razlika u produktivnosti između SAD i Evrope, uslovljavaju i razlike u nivou i stopama ekonomskog rasta.

Ipak treba naglasiti i značaj državne potrošnje, odnosno visine poreza.

Troškovi države u SAD su relativno mali i nikada nisu premašili 38% GDP. U 2003. godini učešće državne potrošnje je bilo u SAD 35,9% GDP, u Italiji 48,5%, Njemačkoj 49,4% i u Francuskoj 54,4%.

To dovodi do većeg nivoa socijalnih izdataka (socijalna država), do veće sigurnosti (manje konkurentnosti) i dugoročno vodi padu produktivnosti.

Ako je u globalnoj ekonomiji konkurentnost zavisna od produktivnosti, a jeste, pitanje koje se nama postavlja jeste da li da se strateški opredijelimo za koncept konkurentnosti koji je zasnovan na paradigmi produktivnosti ili na koncept zasnovan na makroekonomskoj konkurentnosti? Moje zalaganje jeste ne da ponavljamo riječi i fraze bez smisla, pa da u tome mješamo i babe i žabe, već da jasno istražujemo koji model konkurentnosti je za nas prihvatljiv, osobito sa aspekta kulturnih vrijednosti i našeg načina razmišljanja. Da li je nekritičko prihvatanje modela socijalne države, odnosno države dadilje (države u kojoj su visoki porezi) kakav je evropski welfare state put za rešenje naših problema, ili možda upadamo u dvostruku tranziciju: prva

tranzicija iz socijalističke u državu blagostanja i druga to je reforma države blagostanja. Sa druge strane, prihvatanje paradigme produktivnosti (američkog modela) da li je u sukobu sa našim nasleđenim i kulturnim vrijednostima? U svakom slučaju kopije nisu moguće! Ali, da bi razumjeli što je nama potrebno, možda treba rasčistiti sa nekim predrasudama vezanim za izvor ekonomskog rasta.

Dosadašnja ekonomska misao je, prije svega pod uticajem učenja Davida Rikarda, teorije rasta bazirala na konceptu komparativnih prednosti. Odnosno to je isticanje značaja resursa za ekonomski razvoj: ekonomski razvoj zavisi od kvalitetnih resursa i sposobnosti države da se izvrši što veća specijalizacija proizvodnje i usluga u tim djelatnostima. Na praktičnom nivou to znači zalagnje za tzv. granske prioritete razvoja. Država proglašava grane-prioritete (npr. turizam, poljoprivreda, i sl.) i mjerama ekonomske politike podstiče njihov razvoj, a na štetu ostalih grana (od ostalih se uzima da bi se uložilo u prioritetne grane).

Međutim, u otvorenoj i globalnoj ekonomiji produktivnost ne zavisi od toga koje su grane prioritete i da li su preduzeća iz tih grana, već prije svega od toga «kako konkurišu». (Porter)

Ovo znači, produktivnost zavisi od toga kako radi svako preduzeće pojedinačno, od toga kako posluje, kakve ljude i strategije ima. Naglasak je na preduzećima (mikroekonomiji) ne na granama ili makroekonomiji.

Ako firma ulaže u sebe, u modernu tehnologiju, u organizaciju, onda ona može biti produktivna u bilo kojoj grani. «Moderne tehnologije otvaraju velike mogućnosti za unapređenje u tako različitim oblastima kao što su poljoprivreda, usluge odašiljanja malih paketa i pošte; ili proizvodnje poluprovodnika. Slično, postoji prostor u svim proizvodnim granama za primjenu usavršavanja strategija, kao što su segmentacija potrošnje, diferenciranje proizvoda i usluga i stvaranje prilagodljivih vrijednosnih lanaca kroz složene mreže u kojima se povezuju proizvođači, snabdjevači i krajnji kupci» (M. Porter)

Iz ovoga proizilazi da je koncept vođenja politike granskih prioriteta, sa aspekta paradigme produktivnosti, pogrešan. Nije bitno u kojoj je grani preduzeće! Bitno je da posluje produktivno i uspješno! Država treba da omogući ne povlastice firmama (preko prioritetnog tretmana) već opšte uslove koji firmama pomažu da lakše dođu od informacija, do nove tehnologije, do stručnih ljudi. Vlada treba da stvori ambijent koji pogoduje i podstiče razvoj paradigme produktivnosti. Nije važno na kojim granama neka zemlja zasniva svoju privredu, već prije svega da li je u njoj razvijena paradigma produktivnosti!

Jedna od predrasuda tzv. makroekonomske stabilnosti jeste tzv. podsticanje izvoza i na toj liniji zaustavljanje uvoza (ulaska stranih firmi na nacionalno tržište). Snazna merkantilistička logika još je u nas prisutna: "manje uvozi a što više izvozi"! Ali ovo odmah znači da se uvode granice, da se misli na zatvorenu i distributivnu ekonomiju. Uzalud forsiramo domaće firme koje imaju nisku produktivnost i neefikasnu proizvodnju, jer one kao takve ne povećavaju naš GDP. Sa druge strane, inostrane firme koje imaju bolju tehnologiju i organizaciju, doprinose rastu produktivnosti i povećanju GDP naše zemlje. Zašto bi podržavali politiku koja se bazira na neefikasnim domaćim firmama?

Kao dodatni problem se, kada se dio domaćih firmi izvozno favorizuje javlja podjela domaćih firmi na izvozne i lokalne. Politika Vlade se orjentiše na izvozne firme, a zapostavljaju se lokalne (one koje plasiraju svoje proizvode na domaćem tržištu). Lokalna preduzeća postaju neefikasna, što, posredno ili neposredno, utiče na povećanje troškova izvoznih grana. Ne može biti efikasna izvozna fabrika namještaja, ako su lokalne pilane neefikasne. Prije ili kasnije, manje ili više vidljivo, neefikasne lokalne firme prenesu dio troškova na izvozne grane što smanjuje njihovu konkurentnost. Isti uticaj na konkurentnost naših firmi ima i efikasnost lokalne administracije i njeni troškovi. Svako naše čekanje u redu plaća kupac naših proizvoda. U globalnoj ekonomiji kupci nisu primorani da kupuju skupe proizvode i usluge, bez obzira iz koje zemlje dolaze!

U današnjoj, globalnoj ekonomiji mikrokonkurentnost je osnova konkurentnosti. Izvor bogatstva je znači više produktivnost i konkurentnost zasnovana na znanju, idejama, inovacijama i kreacijama, nego na pukim prirodnim resursima. Važno je koliko efikasno radi svako preduzeće i svaki pojedinac. Manje je važna tzv. makroekonomska stabilnost. Moramo shvatiti da je makroekonomija ekonomija preduzeća koje se zove "država". Zapravo, makroekonomska stabilnost je sredstvo da se dođe do uslova za mikroekonomsku konkurentnost. Ali, sam prelaz sa makroekonomske na mikroekonomsku konkurentnost je važan pomak u načinu razmišljanja i kulturi ljudi: pomak sa vjere u svemoguću državu u vjeru u sebe i svoje mogućnosti i znanje; pomak sa vjera u redistribuciju (da država nekom uzima, a da daje privilegovanima) na vjeru u zaradu i tržišnu logiku.

Ovakav prilaz posebno potencira značaj lokalnih uslova, lokalnog ambijenta, lokalnih troškova, lokalne kulture i sistema vrijednosti.

Zapravo, mnoge blagodeti savremene tehnologije manje-više uživaju svi. Npr. internet, mobilni telefoni, informacije i sl. Gdje nastaje onda razlika, ukoliko su mnoge globalne prednosti manje-više svima dostupne?

Kako ističe M. Porter lokalne odrednice sve presudnije utiču na to da li će određena firma biti konkurentnija ili produktivnija od nekih na drugom mjestu. Značaj lokalnog ambijenta za razvoj postaje presudan.

Iz svega ovoga proizilazi da koncept komparativnih prednosti sve više ustupa mjesto konceptu konkurentske prednosti.

4. Mikroekonomske osnove makroekonomske stabilnosti

Samo u kratkim naznakama bih se osvrnuo na pitanje uloge Vlade u obezbjeđenju konkurentnosti, a u svjetlu zalaganja za paradigmu produktivnosti kao osnov konkurentnosti. Zapravo, snažan naglasak u našoj tranziciji ima izrada makroekonomskog zakonodavstva i uopšte naglasak na politike, zakonsko i makroekonomsko okruženje. Nije sporno da su ti makroekonomski uslovi neophodan uslov rastu i razvoju: ali nisu i dovoljan uslov. Posebno ako se ima u vidu da samostalnost vlada pojedinih država u ovoj oblasti je sve manja. Teško da danas neka vlada može voditi neku separatnu makroekonomsku politiku. Ako to i radi brzo će biti kažnjena od međunarodnog tržišta kapitala, odnosno zaobilaziće je strani investitori i preduzetnici, a isto tako domaći će bježati iz zemlje sa svojim kapitalom. Zar iskustvo sa hiperinflacijom i međunarodnim sankcijama nije dovoljna opomena za nas?

Gubljenje samostalnosti u oblasti makrouslava i zakonskog okvira bitno utiče na položaj, shvatanje i ulogu vlade! Na to šta vlada treba da radi!

Zar su potrebni toliko glomazni državni aparati da bi se "prepisali i primjenili zakoni izvana"? Zar primjenu toga ne treba da vrši međunarodno tržište nego lokalna birokratija? Da li možemo shvatiti da je birokratija, ako se na silu održi i ako se bavi svojim tradicionalnim poslom "kontrole svega, svačega i svakoga", postaje prepreka konkurentnosti proizvodnje i usluga sa njene teritorije?

Opet se vraćajući Porteru, prosperitet zavisi od unapređenja mikroekonomskih osnova konkurencije, koji počivaju na:

1. Unapređenju poslovanja preduzeća i podizanje njegove efikasnosti
2. Strategiji kvalitetnog mikroekonomskog poslovnog okruženja.

Ovo utiče na ulogu vlade. Odnosno, uloga vlade u sklopu paradigme produktivnosti različita je i posrednija nego u drugim konceptima konkurentnosti. Vlada treba da stvori jasan i predvidljiv ambijent koji omogućava preduzećima i pojedincima da donose dugoročne strateške izbore potrebne za povećanje produktivnosti. Zatim njena je uloga da preduzeću obezbjedi kvalitetne inpute (npr. obrazovanje, putevi i

ostala infrastruktura), da stvori opšta pravila i podsticaje koji regulišu konkurentnost tako da doprinose rastu produktivnosti, kao i da "omogući i ohrabri razvoj klastera".

U paradigmi produktivnosti riječ "klaster" zamjenjuje riječ "prioritet", koja je osnov industrijske politike. Zapravo, "Industrijska politika je bila usredsređena na domaća preduzeća i zasnivala se na intervenciji vlade u sferi konkurencije putem protekcionističke politike, stimulisanje sektora i subvencija, uz visoko centralno odlučivanje." (M. Porter)

Klaster je geografski skoncentrisana mreža u jednom sektoru i mnogih njima bliskih i pratećih grana privređivanja i institucija. Takav klaster je npr. Silikonska dolina, Wall Street, Hollywood. Koncept klaster je različit od koncepta prioriteta. Klaster okuplja sva preduzeća, bez obzira na granu i teritoriju, koji su povezani i koji su komplementarni. Podsticanje konkurencije samo u jednom sektoru ima za cilj da remeti konkurenciju, dok politika zasnovana na klasterima ojačava konkurentnost podržavajući eksteritorijalnost i uklanjajući ograničenja produktivnosti i rasta produktivnosti. Uz to klasteri počivaju na decentralizovanom modelu odlučivanja, što veći značaj daje lokalnom nivou (opštinama i gradovima).

Ovakav prilaz upravo proizilazi iz koncepta ekonomskih sloboda kao osnove razvoja, o čemu sam već prethodno govorio.

Konkurentnost proizilazi iz produktivnosti, a produktivnost iz ambijenta ekonomskih sloboda.

5. Kulturne osnove konkurentnosti

Kultura je okvir za razmišljanje, za vrijednosti i stavove svakog pojedinca. "... Ideje i vrijednosti su posebno važni kao osnova za personalno, individualno mišljenje koje je sakriveno od pogleda, a koje izlazi iz kulture". (Culture and enterprice, 2004, 27)

Istraživanja koja se bave odnosom kulture i razvoja ukazuju na dva različita kulturna modela sa aspekta ekonomskog razvoja: kulturni model koji je povoljan za ekonomski razvoj i kultura koja je rezistentna za razvoj. Jedno od takvih istraživanja je i istraživanje argentinskog novinara Mariana Grondonse. Ovdje bih parafrazirao neke od nalaza njegovog istraživanja:

- Odnos prema bogatstvu. Bogatstvo je rezultat čovjekove inicijative i njegovih napora i akcija u kulturama koje podstiču razvoj. U rezistentnim kulturama bogatstvo je prirodan ili fizički resurs koji već postoji i život je borba da se to osvoji ili kroz redistribuciju dobije.

- Odnos prema konkurenciji. U kulturi povoljnoj za razvoj je pozitivan i to je snaga koja promoviše dostignuća i potencijale jednog društva. U rezistentnoj kulturi to je shvatanje koje dekuražira (obesrabruje) konkurenciju kao agresivnu snagu odnosno doživljava je kao opasnost spolja koja ugrožava stabilnost i jednakost u društvu (konkurent je prirodni neprijatelj).
- Odnos prema ekonomskoj pravdi. Podržava štednju i investicije kao korist budućim generacijama (progresivna kultura) dok se u redistributivnoj kulturi zahtjeva jednaka distribucija sadašnjoj generaciji.
- Rad je moralan, to je društvena obaveza i ključni oblik ličnog ispoljavanja i lične satisfakcije (progresivna kultura), odnosno u rezistentnoj kulturi to je teret, nužno zlo. realno zadovoljstvo i satisfakcija se mogu postići jedino izvan radnog mjesta.
- Odnos prema razlikama u mišljenju. To je ključno za progres, reforme i za traženje istine u progresivnim kulturama, što hrabri inovacije. U rezistentnim kulturama to je opasnost za stabilnost i solidarnost.
- Pragmatizam, racionalizam i utilitarizam su centralne vrijednosti u progresivnoj kulturi; opasnost za stabilnost, solidarnost i kontinuitet u tradicionalnoj kulturi. Tradicija, emocije i šanse su zamjena za racionalnost.
- Progresivne kulture se fokusiraju na sada i to na "manipulativno vrijeme", vrijeme sa kojim se može upravljati. Tradicionalne kulture se fokusiraju na prošlost ili na daleku budućnost, odnosno na vrijeme van naših moći uticaja.
- Riječ koja prati akcije u progresivnoj kulturi jeste optimizam, vjera u postignuće. U rezistentnim kulturama pesimizam, skoro strah od svake akcije su preovlađujući.
- Život je nešto što ja hoću u progresivnoj kulturi. U rezistentnoj život je nešto izvan nas, nešto što nam se događa nezavisno od nas.

Ako ovo povežemo sa razmatranjem mikroekonomske osnove konkurentnosti, onda je jasno da neka vjerovanja, stavovi i vrijednosti podstiču prosperitet i produktivnost, a druga ne.

Važno je npr. vjerovanje u uspjeh i kako se podstiče uspjeh u jednom društvu. Možda je najosnovnije vjerovanje koje podržava uspješan ekonomski razvoj jeste prihvatanje da prosperitet zavisi od produktivnosti, a ne od kontrole nad resursima, od obima, naklonosti vlade ili vojske, te da je paradigma produktivnosti dobra za

državu kao cjelinu. Tako se borba za monopol, koja je karakteristična tamo gdje se insistira na kontroli, zamjenjuje borbom za povećanje produktivnosti i jačanje tržišne pozicije.

Takođe je važan odnos prema bogatstvu, odnosno vjerovanje kako se dolazi od bogatstva, odnosno čega je rezultat bogatstvo. Vjerovanje koje doprinosi prosperitetu polazi od toga da su mogućnosti bogaćenja neograničene. Ovo zato što je u osnovi bogatstva ideja, znanje, inovacije, hrabrost da se uđe u preduzetnički poduhvat, te da ono ne može biti ograničeno resursima. Ako se bogatstvo ovako shvati, onda se ono može povećati, prije svega poboljšanjem produktivnosti. Vjerovanje da je bogatstvo ograničeno i da nije u vezi sa uložnim trudom vodi ka borbi i konfliktu, što ruši koncept povećanja produktivnosti.

"I ovaj pogled na svijet zasnovan na igri nultog ishoda ima ključno mjesto u teoriji univerzalne seljačke kulture." (Jack Porter, May Diaz, 1967).

Paradigme produktivnosti u prvi plan stavlja vrijednosti koje smo prethodno svrstali u progresivnu kulturu. Odnosno uspjeh je potreban! Inovativnost i konkurencija su dobri; odgovornost je dobra; visoki regulatorni standardi su dobri; ulaganje u stručne kadrove i tehnologiju su dobri; profit je u glavama zaposlenih,....

Nasuprot ovome stoji vjerovanje da je svaki uspjeh sumnjiv, da je bogatstvo izraz nepoštenja; monopol je dobar; moć određuje korist; hijerarhija je potrebna radi održavanja kontrole,...

U svakom društvu se vodi borba između grupa koje zagovaraju jednu ili drugu kulturu. Tako se borba za prevlast u kulturna vjerovanja pretvori u borbu za razvoj i ekonomski rast.

Upravo na ovom području nastaje veliki značaj elita: poslovne i političke elite. Politička elita može nametnuti produktivnu ekonomsku kulturu, koju doduše mora prihvatiti i poslovna elita. produktivna vjerovanja, stavovi i vrijednosti se moraju proširiti i na ostale institucije (univerzitete, NGO, sporste organizacije, crkve,...). Ako u čitavom društvu ne provlađuju produktivne vrijednosti- tada se teško može govoriti o strateškoj konkurenciji na bazi produktivnosti.

6. Zašto Crna Gora ima neproduktivnu kulturu?

Sve više sam ubjeđen da unaprijeđenje domaće konkurentnosti nije moguće bez mjenjača ekonomske kulture. Problem je kako da se prihvate produktivne vrijednosti?

Da bi to mogli, treba da znamo što su uzroci, okolnosti, uslovi za produktivnu ekonomsku kulturu.

Ja bih podsjetio na misao Ibn Halduna: Ljudi razmišljaju zavisno od toga kako stiču sredstva za život! Moje životno iskustvo mi je ovo potvrdilo, kako kada su u pitanju drugi ljudi tako i kada je u pitanju moje lično mišljenje.

Da li je npr. veliki broj zaposlenih u državnoj upravi i državnim preduzećima tokom poslednjih pet decenija uticao na našu ekonomsku kulturu? To je period brige države o pojedincu. Odnosno razvoj ekonomske kulture da mu država treba sve da riješi. Takva kultura je razvijala osjećaj kod ljudi da je za sve probleme koje ima pojedinac odgovoran neko drugi. Način razmišljanja se koncentriše na to što i kako neko drugi (šef, direktor, ministri, vlada,...) treba da uradi da bi nama bilo bolje. Tako ljudi na ovom području postaju specijalisti za tuđi posao. Odnosno ljudi više kritikuju i daju savjete drugima nego samima sebi. Kod drugih sve zapažaju- kod sebe ništa.

Ovakvo kulturno nasleđe je u suprotnosti sa logikom razvoja, logikom biznisa i paradigmom konkurentnosti zasnovanoj na produktivnosti. U biznisu svaki pojedinac mora da se bavi svojim poslom. Da se specijalizuje za svoj, ne za tuđ posao. Adam Smit je pisao da je podjela rada ključni uzrok porasta bogatstva nacije. Odnosno ljudi treba da se što više specijalizuju da bi povećali svoju efikasnost, dok bi kroz razmjenu sa ostalim proizvođačima došli od ostalih dobara neophodnih za život. Na temelju ovakvog nasleđa razvila se ne logika zarade novca, već logika vjera u pravednu distribuciju novca. Država (ili bilo ko izvan nas) je dužna da pravedno raspodjeli ono sa čime država raspolaže.

Mnogo se manje postavlja pitanje odakle državi novac, ko i kako proizvodi taj novac. Zaboravlja se da ako država proizvodi novac onda ona povećava budžetski deficit ili povećava inflaciju (štampa novac). U takvim uslovima moral se rezerviše na strani onih koji kroz "pravednu preraspodjelu" zgrću blago! Distributivna pravda i njena dominacija u načinu razmišljanja je osnova tzv. konstruktivističke, planirane, za dominaciju svjesne koordinacije razvoja. To je dominacija kolektivističkog duha nad individualnim. U takvom kulturnom miljeu snaga pojedinca, njegova kreacija, inovativnost su obuzdani i sputani, i to se javlja kao ozbiljno ograničenje povećanju produktivnosti.

Korijeni onoga što se danas ispoljava kroz distributivnu pravdu vjerovatno leže u vjekovnom životu na području Balkana, gdje ljudi nisu navikli na promjene, gdje je rutina života snažnija od njegove inovativnosti, gdje su praksa i praktičnost bila pitanja drugog reda, a visokoumne rasprave izazov života.

"Generacije su preskakale kamen na putu", piše Nikola Đonović. Danas generacije vozača zaobilaze kamen na cesti, ne vodeći računa da on može biti uzrok tragedije. Da li je to logika razvoja? Da li je to logika produktivnosti?

Kada se govori o ekonomskoj kulturi onda na nju snažan uticaj ima i shvatanje biznisa odnosno porodične ekonomije. Mnogo toga što je u nasleđu može se kritikovati ili ublažiti pravilnim shvatanjem ekonomije. Odnosno, od toga što ljudi vjeruju da je potrebno da bi se bio prosperitetan, u mnogome će zavisi kako će se ponašati. A vjerovanja se odražavaju na stavove i vrijednosti. Neproduktivna ekonomska kultura, otuda, nastaje često ne iz duboko ukorjenjenih društvenih crta, već iz neznanja ili nesrećne okolnosti da su ljudi vođeni pogrešnim teorijama. Pojavljivanje pogrešnih ekonomskih teorija je nekada čisto ideološko pitanje, ali je ponekada i posljedica održavanja određenih formi političke kontrole. Vojna rešenja i ne samo oni su skolni politici primjene politike supstitucije izvoza i samodovoljnosti, jer se tako jača njihova moć. Ili politika protekcijonizma koja preko politike zaštite štiti određene interesne grupe. I politika liberalizma je takođe u funkciji grupe najспособnijih i najkonkurentnijih, mada ona svima daje šanse.

U ovom smislu je važno istaći da ekonomska kultura zavisi od prošlog i sadašnjeg mikroekonomskog konteksta. Pojedinaac može da se neproduktivno ponaša kada time krši ili podržava neke ciljeve izvan njegovog interesa (neki nametnuti opšti ili nacionalni cilj), ali je neproduktivno ponašanje mnogo manje vjerovatno kada pojedinac radi shodno svom interesu ili npr. shodno cilju preduzeća u kome zarađuje za život. Zato je ulogu kulturnih činilaca teško odvojiti od uticaja šireg poslovnog okruženja i društvenih institucija. Način na koji se ljudi ponašaju u društvu u velikoj mjeri zavisi, kako ističe Porter, od signala i podsticaja prisutnih u ekonomskom sistemu u kome žive.

Vrlo je važno shvatiti da razna nacionalna obilježja koja se pripisuju kulturi često imaju ekonomske korijene. Ako je ova teza tačna, onda se preko ekonomskog sistema može mnogo toga promjeniti i poboljšati. Zašto su npr. Japanci bili toliko lijepi do kraja 19. vijeka? Zašto je propalo Rimsko carstvo ako je na samom početku bilo toliko ekonomski produktivno i konkurentno? Zašto su lijepi Crnogorci izvan Crne Gore poštovani radnici i rukovodioci? Stoga smatram da ambijent ekonomskih sloboda treba da bude osnov našeg ekonomskog sistema. U tom slučaju svaki radno-sposoban čovjek će biti primoran da traži ekonomsko rešenje za sebe. Šta će

ko naći kao način zarade novca- zaista je teško reći. Znanje i inicijativnost su raspršeni po glavama ljudi. A kakva je moć u tim glavama može se tek znati kada su ljudi i primorani i motivisani da ih koriste!

U ovom kontekstu je i moj koncept organizacije Crne Gore kao mikrodržave. Po mom mišljenju treba maksimalno reducirati šanse ljudima da do novca dolaze kroz zaposlenje u birokratskom aparatu ili u državnim firmama. Što je veći broj zaposlenih u vladi, agencijama za regulaciju, centralnoj banci, opšitnskoj birokratiji, vojsci, policiji, državnim preduzećima, državnoj TV, socijalnim institucijama, državnim univerzitetima, državnim školama, državnim bolnicama, državnim sportskim organizacijama, i na svim mjestima gdje se novac dobija posredno ili neposredno iz budžeta, to će i ekonomska kultura biti u konfliktu sa strategijom produktivnosti. Zato je mikrodržava potrebna i iz kulturnih razloga: da se na taj način razvije zdrava, produktivna ekonomska kultura. A takva kultura može biti osnov konkurentnosti. Ne vjerujem ni u jednu strategiju konkurentnost koja se zasniva na velikoj ulozi države u zapošljavanju ljudi!

Isto tako izbor socijalne politike ima uticaja na ekonomsku kulturu. Ovo iz razloga jer socijalna politika utiče na ekonomski kontekst. Važno je da se stvori mreža socijalne zaštite. Ali takva ne da stvara neodgovorne ljude, ljude koji samo očekuju priliv od države (naravno ovo isključuje nemoćna i stara lica, invalide i napuštenu djecu). Istina ovakav pristup socijalnoj politici podrazumjeva velike promjene u klasičnim državnim oblastima, posebno u obrazovanju i penzionom sistemu. Obrazovanje se, posebno na višem nivou treba što više finansijski odvojiti od države, dok penzioni sistem treba kapitalizovati, što znači da je penzija štednja i ulaganje u sopstvenu starost, a ne ulaganje u prazne državne fondove koji zapošljavaju na stotine birokrata.

Ekonomska kultura se velikim dijelom stvara direktno ili indirektno preko ekonomije. Razumije se da i druge oblasti imaju uticaja, posebno u dijelu onih vrijednosti koje ne dolaze iz ličnog ili ekonomskog interesa, već su čisto društveno ili moralno motivisane (što su razne socijalne norme, religiozna uvjerenja i sl).

Na bazi svega ovoga treba vrlo oprezno se odnositi prema osporavanju ekonomskih izgleda neke zemlje zbog kulture. Ako su npr. Crnogorci lijeni, sada i iz toga izvlačimo mračnu ekonomsku perspektivu. Što ako se i dalje razvije novi ekonomski sistem, razvije koncept mikrodržave, šire nova ekonomska vjerovanja?

Znači, pitanje ekonomske kulture je osjetljivo. Nije sporno da kultura ima uticaja na ekonomsko ponašanje. I zaista u jendom kulturnom ambijentu, u jednom kulturnom omotaču, teško je poboljšati ekonomske performanse. Medjutim, kultura se može mjenjati!

Pored promjene ekonomskog sistema i promjene u socijalnoj sferi i smanjenja zapošljavanja u državnoj birokratiji i državnim preduzećima, važan je i uticaj globalizacije.

Globalizacija je proces konvergencije kulture produktivnosti, što praktično znači da globalizacija ruši sve protekcionističke politike! Zapravo, do sada je svijet bio podjeljen na različite sisteme, koji su se zatvarali u odnosu na druge i vodili protekcionističke politike. Upravo su te protekcionističke politike stvarale sve podjeljeniji svijet. Obzirom da su preduzeća funkcionisala u zatvorenom sistemu i uživala subvencije ili druge vidove protekcionizma, oni su mogli da vode i neproduktivnu politiku i ponašanje decenijama, čak i ako im produktivnost nije rasla.

Opstanak neproduktivne ekonomske kulture učvršćivan je i slabim znanjem i nedovoljnom informisanošću. Građani su bili izolovani i nisu mogli da se upoznaju sa drugačijim ponašanjem. Tempo tehnoloških promjena je bio sporiji. Znanja o upravljanju i organizaciji su se sporo širila.

Danasnji kontekst je potpuno drugačiji. Sve se dešava brže. Promjene postaju jedina konstanta. Granice pucaju! Raste globalna informisanost i konkurencija. Preduzeće ne može da dugo opstane ukoliko vodi neproduktivne politike i neproduktivno se ponaša. Razlike u shvatanjima o osnovama ekonomskog prosperiteta se smanjuju.

Građani su bolje upoznati o uspješnom ponašanju drugdje. Postoje konvergencije misljenja u svijetu što je dobro za prosperitet. Internet individualizuje ovaj svijet! Razbija kolektivni duh!

Upravo ta konvergencija na planu paradigme produktivnosti stvara snažan pritisak na zemlje koje ne uspijevaju ili koje ne žele da je usvoje. Na zemlje koje hoće da se odupru globalizaciji.

Svi faktori (ekonomska politika, tehnološki razvoj,...) povećavaju cijenu izolacije odnosno neprihvatanja međunarodne prakse. Stoga mnoge male zemlje su primorane da zanemaruju svoje nacionalne interese i da smjelo prihvate paradigmu produktivnosti.

Globalizacija ne kažnjava samo neproduktivno ponašanje, već i nagrađuje produktivne aspekte ekonomske kulture, uz protok kapitala, investicija, tehnologije i otvaranje preduzetničkih mogućnosti.

I u Crnoj Gori moramo shvatiti da su sile nove ekonomije tako snažne da ekonomska kultura više nije stvar izbora. Pitanje se svodi na to da li ćemo voljno prihvatiti produktivnu ekonomsku kulturu, mjenjajući stara vjerovanja, navike i vrijednosti koje su sprečavale prosperitet, ili će nam promjene na kraju biti nametnute? Krajnji rezultat je manje više poznat. Pitanje je samo koju ćemo cijenu platiti, zavisno od našeg izbora puta da se do rezultata dođe!

7. Poruka rada:

U radu sam želio da ukažem na konsekvence shvatanja konkurentnosti sa osnove paradigme produktivnosti.

Ovakvo shvatanje ima za posljedicu odbacivanje ili makar duboko razmišljanje o određenim predrasudama koje su nastale na konceptu komparativnih prednosti, u čijoj je osnovi makroekonomski koncept konkurentnosti.

Rad ističe:

- a) Značaj konkurentske prednosti u odnosu na komparativne prednosti
- b) Značaj produktivnosti i pojedinaca i preduzeća u odnosu na makroekonomsku stabilnost
- c) Konkurentnost bazirana na paradigmi produktivnosti je izraz dinamičkog shvatanja ekonomije, značaja individue i njegovih inovativnih i preduzetničkih sposobnosti, značaja ekonomskih sloboda u odnosu na statičko shvatanje ekonomije i značaja distributivne pravde i makroekonomske stabilnosti.
- d) Konkurentnost sve više zavisi od lokalnih uslova, od dostupnosti sirovina, tehnologije, informacija i ljudskog kapitala na lokalnom nivou. Ovo iz razloga što su «blagodeti» globalizacije posebno u dijelu nabavke tehnologije dostupne svima.
- e) Umjesto granskih prioriteta, koji ograničavaju konkurenciju, potrebno je ekonomskim politikama podsticati klastere, tj. interdisciplinarni pristup, jer produktivnost jendog preduzeća ne zavisi samo od uslova koji važe u njegovoj grani, već i od uslova u ostalim granama sa kojima je ono povezano.
- f) Princip konkurentnosti ovako shvaćen je suprotan još uvijek pristunom makroekonomskom merkantilizmu: smanji uvoz i podstiči izvoz. Produktivnost jedne zemlje zavisi i od domaćih i od stranih preduzeća, a forsiranje samo izvoza znaci zapostavljanje lokalnih grana (neizvoznih grana) što utiče na njihov zastoje u razvoju, a one, u globalnoj ekonomiji postaju sve važnije za prosperitet.

- g) Važnost kulture je izuzetna! Kultura je omotač za način razmišljanja. Ipak, kultura u mnogim svojim djelovima je rezultat ekonomskog ponašanja ljudi. Ljudi razmišljaju onako kako zarađuju novac za život. Stoga su promjene u kulturi moguće, a prije svega kroz promjenu ekonomskog sistema.
- h) Današnja globalizacija razvija konvergenciju ka paradigmi produktivnosti, odnosno ekonomskoj kulturi koja podstiče produktivnost. Sve zemlje će pod uticajem globalizacije i slobodne razmjene prihvatiti ovu kulturu silom ili milom, prije ili kasnije. Izbor je pitanje cijene koja će se platiti.
- i) Globalizacija i konvergencija ekonomske kulture ka kulturi produktivnosti utiče na smanjenje uloge vlade i promjene njene uloge, i smanjenje zapošljavanja u birokratskoj sferi društva i u velikim državnim preduzećima, i povećanje interesa za osnivanje sopstvenog biznisa i zapošljavanje u sektoru biznisa.

Riječju, konkurentnost zasnovana na paradigmi produktivnosti u uslovima globalizacije (denacionalizacije) i slobodne razmjene je veliki tektonski poremećaj koji se unosi u naš ekonomski sistem, ali i u našu ekonomsku kulturu. Zato su otpori snažni! Nažalost, cijena koja će se platiti da mnogi vide i shvate ono što već radi razvijeni svijet izgleda da neće biti mala.

Literatura:

1. Maja Baćović (2005): Demografske promjene i ekonomski razvoj Crne Gore- analiza investicija u humani kapital, doktorska teza.
2. Olaf Gerseman (2005): Cowboy Capitalism, European Myths, American Reality, CATO Institute
3. Lorms Harison, Samuel Hatington (2004): Kultura je važna, Plato, Beograd.
4. Milorad Katnić (2005): Analiza i pregled javnog duga, magistarski rad.
5. Vladimir Kavarić (2005): Institucija, pravila i ekonomske slobode, magistarski rad.
6. Enriko Kolombato (2003): Nemoralnost (no global), Postdiplomske studije «Preduzetnička ekonomija», Podgorica
7. Don Lavote, Emily Chamlee-Wright (2000): Culture and Enterprice, CATO Institute, Washington
8. Emil Leonar (2005): Opšta istorija protestantizma, knjige I i II, Zagreb- Novi Sad.
9. Vladimir Mau (2004): From Crisss to Growth, SRCE, London
10. Marc A. Miles (editor)(2004): The Road to Prosperity, Heritage, Washington.

11. Stiv Pejovic (2004): Why culture important?, Zbornik Postdiplomskih studija «Preduzetnička ekonomija», Volume 4, Podgorica.
12. Maks Veber: Protestantska etika i duh kapitalizma, «Veselin Maslasa», Sarajevo, 1963.
13. Veselin Vukotic (redaktor) (2004): Kultura i razvoj, IDN, Beograd.
14. Veselin Vukotic (2003): Psihofilozofija biznisa, CID, Podgorica.

Vesna Karadžić*

Osnovni koncepti ekonometrije vremenskih serija

Abstract:

This paper introduces the very basic concepts of modern methodology developed in the econometrics of time series. Empirical work based on time series assumes that the underlying time series is stationary. Nonstationarity of time series is a serious problem in econometric analysis. Regression analysis based on nonstationary series gives spurious results. Before any regression analysis can be performed on time series it is essential to identify the order of integration of each variable. The trend in a series can contain both stochastic and deterministic components. Differencing can remove a stochastic trend and detrending can eliminate a deterministic trend. Applying first differences to integrated series until stationarity is achieved is one remedy for spurious regression. Another possibility is to use co-integrated series.

Key words: time series, stationarity, non-stationarity, integrated series, unit root, co-integration.

1. Uvod

Uspjeh svake ekonometrijske analize zavisi od raspoloživosti i pouzdanosti podataka na kojima se ona zasniva. U ekonometrijskim istraživanjima veoma mnogo se koriste podaci vremenskih serija. Vremenska serija predstavlja skup podataka o vrijednostima neke varijable za niz uzastopnih perioda. Ekonometrijski modeli koji koriste podatke vremenskih serija pogodni su za analizu kretanja i razvoja pojave u vremenu, ispitivanje uzročno-posledičnih veza i predviđanje. Dinamika pojave, odnosno podaci o njoj, najčešće se prate u godišnjim, kvartalnim i mjesečnim intervalima. Razvoj informacionih tehnologija, prvenstveno kompjutera velikih brzina, sada omogućava prikupljanje podataka i u izuzetno kratkim vremenskim intervalima (slučaj sa cijenama akcija, koje se mogu kontinuirano pratiti u realnom vremenu).

Vremenske serije se mogu izučavati sa stanovišta njihove dinamike (međuzavisnosti koja postoji između uzastopnih opservacija) i sa stanovišta cikličnih komponenti (spektralna analiza). U ekonometriji se posebna pažnja poklanja autonomnom

* Ekonomski fakultet - Podgorica

vremenskom razvoju varijable, odnosno pojave koju ona predstavlja. Ekonometrija vremenskih serija razvila je modernu metodologiju u nastojanju da odgovori izazovima empirijskih istraživanja, i sa ciljem da otkrije dinamiku ekonomskih varijabli radi uspješnijeg predviđanja.

U ovom radu ukazuje se na neke osnovne koncepte moderne analize vremenskih serija.

2. Stacionarnost

Stacionarnost je jedna od osnovnih pretpostavki za uspješno empirijsko istraživanje koje se zasniva na podacima vremenskih serija. Pretpostavlja se da su ekonomski procesi stohastički procesi koji se mogu prikazati jednostavnim ekonometrijskim modelima. Ako su očekivana vrijednost i varijansa stohastičkog procesa konstantne u vremenu, a kovarijansa između dva vremenska perioda zavisi samo od vremenskog razmaka a ne i od vremenskog trenutka, stohastički proces je stacionaran. Stacionarne serije su, dakle, generisane stohastičkim procesom koji ima konačne parametre koji se ne mijenjaju u vremenu (nema trenda, varijacije ne rastu). U ovom slučaju radi se o slaboj stacionarnosti, ili stacionarnosti u širem smislu. U užem smislu stacionarnost, ili stroga stacionarnost podrazumijeva nezavisnost rasporeda stohastičkog procesa od vremenskog trenutka.

Stacionarne vremenske serije teže da se “vrate” svojoj prosječnoj vrijednosti a fluktuacije (mjerene varijansom) oko te vrijednosti imaju konstantnu amplitudu. Stacionarnost vremenskih serija je važna jer omogućava da se analiza dinamike serije u jednom uzorku generalizuje za svrhe predviđanja.

Specijalni tip stacionarnog stohastičkog procesa, odnosno vremenskih serija, je tzv. process bijelog šuma. Za ove serije je karakteristično da su njihova osmatranja u različitim vremenskim jedinicama međusobno nezavisne identično raspoređene slučajne promjenljive sa očekivanom vrijednosti jednakom nula, konstantnom varijansom i odsustvom serijske korelacije.

3. Nestacionarnost i integrisani procesi

Ekonomske vremenske serije najčešće nijesu stacionarne (rijetko je zadovoljena pretpostavka o konstantnom prosjeku u vremenu). Ispitivanjem ekonomskih vremenskih serija može se ustanoviti forma njihove nestacionarnosti. Ako se oblik nestacionarnosti ispoljava kao tendencija kretanja serije u jednom pravcu, ta tendencija se karakteriše kao trend. Gotovo sve ekonomske serije sadrže trend.

Nestacionarnost vremenskih serija predstavlja ozbiljan problem u ekonometrijskim analizama, jer regresiona analiza koja koristi nestacionarne serije daje nepouzdanu i sumnjivu rezultate. [1] Zbog toga se ekonomske vremenske serije moraju "detrudirati" prije korišćenja u regresionoj analizi. Pogodan način za eliminisanje trenda u vremenskim serijama, i postizanje njihove stacionarnosti, je korišćenje prvih diferencijalnih. Ponekad za postizanje stacionarnosti nije dovoljno samo jednom diferencirati vremenske serije. U tom kontekstu koristi se koncept integriranih serija. Nestacionarna vremenska serija koja se diferenciranjem d puta može transformisati u stacionarnu seriju, naziva se integriranom vremenskom serijom d -tog reda, $x_t \sim I(d)$. [8] Čisti integrirani procesi su oni kod kojih se diferenciranjem dobija bijeli šum. Ako je neka ekonomska vremenska serija čisti integrirani proces, tada nema smisla njeno kretanje obuhvatati ekonometrijskim modeliranjem uzročno-posledičnih veza.

Stacionarne serije nije potrebno diferencirati, one su integrirane nultog reda, $x_t \sim I(0)$. Ako za dvije serije x_{1t} i x_{2t} važi $x_{1t} \sim I(0)$ i $x_{2t} \sim I(1)$, onda je $(x_{1t} + x_{2t}) \sim I(1)$. Isto tako, ako je $x_t \sim I(d)$, onda je $(\alpha + \beta x_t) \sim I(d)$, gdje su α i β konstante. [1]

Ispitivanje stacionarnosti vremenskih serija nešto je složenije ako se radi o pojavama sezonskog karaktera. Ako s predstavlja periodiku sezonaliteta ($s=4$ za kvartalne, $s=12$ za mjesečne podatke, itd.), onda se primjenjuje s -diferenciranje (sezonsko diferenciranje) radi otklanjanja sezonaliteta, tj. umjesto operatora prvih diferencijalnih ($x_t - x_{t-1}$), koristi se operator sezonskih diferencijalnih ($x_t - x_{t-s}$). Za nestacionarnu seriju se kaže da je sezonski integrirana reda $(d, D)SI_s(d, D)$, ako se može transformisati u stacionarnu seriju s -diferencijalnih D puta nakon čega se dobijena serija diferencira d puta korišćenjem prvih diferencijalnih.

Prije sprovođenja regresione analize na podacima vremenskih serija veoma je važno utvrditi red integriranosti svake varijable (regresija koja koristi serije različitog reda integriranosti je besmislena). Dickey i Fuller [2] su predložili jednostavan test za utvrđivanje reda integriranosti, tzv. DF test. DF test ili test jediničnog korijena, polazi od regresije $\Delta y_t = \delta y_{t-1} + u_t$, koja se može napisati i kao $y_t = (1 + \delta)y_{t-1} + u_t$.

DF test sastoji se u testiranju negativnosti koeficijenta δ u ovoj regresiji koja se ocjenjuje metodom običnih najmanjih kvadrata. Odbacivanje nulte hipoteze: $\delta = 0$ i prihvatanje alternativne: $\delta < 0$ implicira da je $(1 + \delta) < 1$. Drugim riječima, proces generisanja varijable y_t je integriran nultog reda i stacionaran proces.

U slučaju da se nulta hipoteza ne može odbaciti, varijala y_t je ili integrirana višeg reda od jedan, ili nije uopšte integrirana. Zato je sledeći korak testiranje

integrisanosti prvog reda. Ako je $y_t \sim I(1)$, onda je $\Delta y_t \sim I(0)$. DF test zato polazi od jednačine

$$\Delta \Delta y_t = \Delta \delta y_{t-1} + u_t$$

i testira se negativnost koeficijenta δ . Ako se odbaci nulta, i prihvati alternativna hipoteza $\delta < 0$, serija Δy_t je stacionarna i $y_t \sim I(1)$. Ako se nulta hipoteza ne može odbaciti, dalje se testira da li je $y_t \sim I(2)$. Proces testiranja se dalje može nastaviti sve dok se ne utvrdi red integrisanosti serije. Naravno, moguće je da serija uopšte nije integrisana. Ekonomske vremenske serije su naješće integrisane prvog ili drugog reda.

Osnovni nedostatak Dickey-Fuller-ovog testa je što pretpostavlja odsustvo autokorelacije, tj. ne uzima u obzir moguću autokorelaciju grešaka modela. Dickey i Fuller [3] su sami predložili poboljšanje svog originalnog test i taj prošireni Dickey-Fuller-ov (ADF) test se smatra najefikasnijim među jednostavnim testovima integrisanosti i zato se veoma široko primjenjuje u praksi.

Poboljšanje testa se sastoji u dodavanju lagirane varijable skupu regresora, pa ADF test polazi od regresije

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + \sum \delta_i \Delta y_{t-1} + u_t$$

Pri predviđanju vrijednosti k (broj perioda za y_{t-1}), Nastoji se da ona bude reativno mala da bi se sačuvao broj stepeni slobode, ali i dovoljno velika da bi se onemogućilo dejstvo autokorelacije grešaka, ako je prisutna. Procedura testiranja je ista kao i u DF testu.

Kao grubi indicator stacionarnosti serije može da posluži integraciona Durbin-Watson-ova statistika (the integration Durbin Watson statistics, IDW)

$$IDW = \frac{\sum (y_t - y_{t-1})^2}{\sum (y_t - E(y))^2}$$

Ako je IDW statistika mala (ispod 0.5), to je indikacija da varijabla y_t nije stacionarna i da je potrebno dalje ispitivanje. Ako je vrijednost IDW blizu dvojke, može se smatrati da je varijabla stacionarna.

Testiranje sezonske integrisanosti je nešto komplikovanije. [1] Najjednostavniji test za ispitivanje seonske integrisanosti predložili su Dickey, Hasza i Fuller [4]. Ovaj test je sličan generalizovanom ADF testu.

4. Deterministički i stohastički trend

Distinkcija između stacionarnih i nestacionarnih vremenskih serija posebno je važna sa stanovišta pitanja da li je trend, prisutan u seriji, deterministički ili stohastiki.

Jednostavni linearni trend vremenske serije y_t , ocijenjen u regresionom modelu $y_t = \alpha + \beta t + u_t$ je deterministički trend. Iako je y_t stohastička varijabla (varira oko trenda) njena varijansa je konstantna, a prognoza perfektna. Odstupanja od trenda su stacionarna, serija se uvijek vraća svojoj prosječnoj vrijednosti, tekući i prošli događaji ne utiču na dugoročno predviđanje. U determinističkim procesima iznenadni (nepredvidivi, stohastički) šokovi imaju trenutni efekat, pa se kaže da serija ima "kratko pamćenje" ("short memory").

Ako se od srednje vrijednosti y_t oduzme y_t , postići će se stacionarnost, pa se često ova serija naziva trend stacionarna serija. Ova procedura uklanjanja (determinističkog) trenda naziva se detrendiranje.

Alternativno, stohastički (promjenljivi ili varijabilni) trend definisan je integrisanim procesom

$y_t = y_{t-1} + \beta + u_t$, odnosno $y_t = y_0 + \beta t + u_t + u_{t-1} + \dots + u_1$, kada se zamijene lagirane vrijednosti, i gdje je y_0 neka inicijalna vrijednost. Ovaj proces karakteriše varijansa greške koja u vremenu neograničeno raste, a serija se ne "vraća" trendu. U integrisanom procesu uticaj iznenadnih šokova je beskonačan, pa se kaže da serija ima "dugo pamćenje" ("long memory").

5. Kointegracija i model korekcije greške

Prisustvo trenda u skoro svim ekonomskim serijama predstavlja potencijalno najveći problem u empirijskim ekonometrijskim istraživanjima. Diferenciranje integrisanih vremenskih serija do postizanja stacionarnosti jedan je od načina za otklanjanje problema "sumnjivih" regresija. Međutim, to nije idealno rešenje jer se u diferencama gube dugoročne osobine serija i takav model nema dugoročno rešenje. U nastojanju da se razviju modeli koji kombinuju i dugoročna i kratkoročna svojstva serija, i istovremeno održavaju stacionarnost svih varijabli, razvijen je koncept kointegracije vremenskih serija. Mnogi ekonometričari smatraju da je to i najvažnije novije ekonometrijsko dostignuće.[1]

Vremenske serije x_t i y_t su kointegrisane reda d , b (pri čemu je $d \geq b \geq 0$), tj. $x_t, y_t \sim CI(d, b)$

ako su obje varijable integrisane reda d , i ako postoji linearna kombinacija ovih varijabli (npr. $\alpha_1 x_t + \alpha_2 y_t$) koja je integrisana reda $d-b$. Vektor $[\alpha_1 + \alpha_2]$ je vector kointegracije. [6]

Statistički smisao kointegracije vremenskih serija odgovara teorijskom smislu dugoročne ravnoteže. Naime, ako postoji dugoročna relacija između dvije ili više nestacionarnih varijabli, i ako su odstupanja ovih varijabli od te dugoročne relacije stacionarna, onda su te varijable kointegrirane. Drugim riječima, varijable imaju sličnu dinamiku i rastu po približno istoj stopi. Vremenske serije mogu biti kointegrirane samo ako imaju isti red integrisanosti.

Ako su vremenske serije x_t i y_t kointegrirane, onda se može razlikovati njihova dugoročna relacija i kratkoročna dinamika, tj. relacija između odstupanja varijable y_t od njenog dugoročnog trenda i odstupanje x_t od njenog dugoročnog trenda. [7] Činjenica da su varijable kointegrirane implicira da postoji neki mehanizam (proces) prilagođavanja koji sprečava da greške modela za dugoročne relacije rastu. Engle i Granger [6]) su pokazali da kointegrirane serije sadrže mehanizam korekcije grešaka. Uobičajeno je da se koncept kointegracije i korekcije greške koristi kad god se za ocjenjivanje modela žele koristiti informacije o dugoročnim ravnotežnim odnosima i kratkoročnom neravnotežnom ponašanju varijabli.

Engle i Granger [7] su predložili dvostepeni pristup modeliranju kointegriranih serija. Prvo je potrebno ocijeniti dugoročnu relaciju metodom običnih najmanjih kvadrata. Primjenom ADF testa na rezidualne testira se hipoteza o kointegraciji, odnosno o stacionarnosti reziduala. Ako reziduali ne ispunjavaju test, smatra se da serije nijesu kointegrirane. Drugi korak je da se reziduali (stacionarni) iz dugoročnog modela sa docnjom koriste kao regresioni faktor u tekućem periodu.

U modelu $y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + u_t$ sa kointegriranim serijama x_t i y_t metod ONK daje "superkonzistentne" ocjene kointegrirajućih parametara α_0 i α_1 . Oni konvergiraju brže pravoj vrijednosti od ocjena parametara dobijenih istim metodom u modelima sa stacionarnim varijablama. [5]

6. Zaključak

Klasična regresiona analiza koja se zasniva na podacima vremenskih serija implicitno polazi od pretpostavke da su korišćene serije stacionarne. U stvarnosti najveći broj ekonomskih vremenskih serija je nestacionaran.

Stacionarne serije su generisane stohastičkim procesom koji ima konačne parametre, tj. parametre koji se ne mijenjaju u vremenu (nema trenda, varijacije ne rastu). Za testiranje stacionarnosti koriste se Dickey-Fuller-ov (DF) i prošireni Dickey-Fuller-ov (ADF) test.

Ekonomske vremenske serije mogu biti trend stacionarne, kada imaju deterministički trend, ili diferencno stacionarne, sa stohastičkim trendom. Stohastički trend je integrisani proces koji ima divergentnu (eksplozivnu) vremensku putanju. Integrisana serija diferenciranjem postaje stacionarna.

Prije bilo kakve regresione analize vremenskih serija osnovno je identifikovati red integrisanosti svake varijable. Regresija u kojoj se koriste vremenske serije različitog reda integrisanosti nema smisla i daje besmislene rezultate.

Umjesto eliminisanja nestacionarnih serija odnosno stohastičkih trendova, u analizi se mogu koristiti zajednički trendovi (kointegracija). Kointegracija dvije ili više vremenskih serija sugeriše prisustvo dugoročnog, ili ravnotežnog odnosa među njima.

Model korekcije greške koji su razvili Engle i Granger je sredstvo da se kratkoročno ponašanje ekonomske varijable "pomiri" sa njenim dugoročnim ponašanjem.

Ekonometrija vremenskih serija je u punom razvoju. Pred njom je još mnogo izazova i pitanja koja čekaju na odgovore. Jedno od važnih je pitanje zašto su neke ekonomske vremenske serije stacionarne, a neke nestacionarne.

Literatura

1. Charemza, W. W. and Deadman, D. F. (1993), **New Directions in Econometric Practise**, Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.
2. Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979), *Distribution of the estimators for autoregressive time series with unit root*, **Journal of American Statistical Association** **74**, str. 427-431.
3. Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1981), *Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with unit root*, **Econometrica** **49**, str.1059-1072
4. Dickey, D.A. Hazsa and W.A. Fuller (1984), Testing for unit roots in seasonal time series, **Journal of American Statistical Association** **79**, str. 355-367.
5. Enders, W. (2004), **Applied Econometric Time Series**, John Wiley & Sons, Inc.
6. Engle, R. F. and Granger, C.W.J. (1987), *Co-integration and error correction: representation, estimation and testing*, **Econometrica** **55**, str. 251-276.
7. Engle, R. F. and Granger, C.W.J. (1991), **Long Run Economic Relations: Readings in Co-integration**, Oxford University Press.
8. Granger, C. and P. Newbold (1996), **Forecasting Economic Time Series**, New York: Academic Press.
9. Green, W. H. (2000), **Econometric Analysis**, Prentice Hall, Inc
10. Gujarati, D. N. (2003), **Basic Econometrics**, McGraw-Hill Companies, Inc.

Maja Baćović*

Kulturni fenomen liberalizma

Abstract

Liberalism as political order is based on three key components: political theory, political practice and political culture. All of them are mutually connected and depend on each other. While liberal theories try to give answer how liberalism works, political parties try to make liberal ideas operational. But what is the culture on which liberalism is based?

Does liberal culture promote universal values, or it accepts diversities which exist among different cultural groups? Is liberalism based on freedom of religion or freedom of speech? If we protect different cultural values, does it mean that we protect liberalism?

Key words: *Liberalism, Universalism, Religion, Multiculturalism, Tolerance*

1. Uvod

Liberalizam kao politički poredak se oslanja na tri ključne komponente. Prva je bazirana na širokom rangu političkih teorija, koje se protežu od onih uokvirenih idejama liberalnih mislilaca do onih koje su bazirane na društvenom blagostanju. Druga se odnosi na političku praksu liberalizma, gdje razlikujemo liberale i konzervativce, čija razlika se bazira na različitim liberalnim filozofijama. Treća komponenta odnosi se na političku kulturu koja nema direktne veze ni sa teorijom ni sa političkim aktivnostima. Ova komponenta liberalizma oslanja se na vrijednosti i institucije, privatne i javne, koji obezbjeđuju okvir u kojem se liberalna teorija i politička praksa liberalizma operacionalizuju.

Među ovim komponentama postoji međuzavisnost. Liberalne teorije su pokušaj razumijevanja dešavanja u liberalnom društvu, dok političke partije ulažu napore da realizuju ideje liberalne teorije. Analiza liberalizma se stoga prenosi sa jednog nivoa na drugi, sa jedne komponente na drugu.

Cilj ovog rada je analiza treće komponente liberalizma, tj. analiza liberalizma kao kulturnog fenomena.

* Ekonomski fakultet, Podgorica; Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

Da li kultura liberalizma znači prihvatanje određenog seta univerzalnih vrijednosti, ili se pak liberalizam gradi na apriori prihvatanju različitosti koje postoje među kulturno različitim grupacijama i obezbjeđenju uslova za njihovo ispoljavanje? Da li je liberalizam baziran na slobodi vjere (kulture) ili pak na slobodi govora? Da li zaštita slobode vjere (kulture) znači proklamovanje liberalnih vrijednosti?

2. Univerzalnost kao osnova liberalizma?

Ključna odrednica liberalizma je jednakost individue, tj. princip da svaka individua ima istu moralnu vrijednost i ideja da neke grupe mogu imati privilegovanu poziciju u odnosu na druge je hronični problem. Liberalni pristup je univerzalan: on ili ona nije definisan(a) članstvom u bilo kojoj zajednici. Liberalizam je protiv bilo kakve zajedničke ili geografske odrednice. Geografska otvorenost je u duhu liberalizma, tj. geografske granice ne određuju bilo čiju pripadnost. Za liberale, ideja **liberalnog zajedništva** je problematična. Građanstvo nosi takvu privilegiju u odnosu na druge. Pripadnost određenoj religijskoj grupi i prava po tom osnovu takođe.

Suprotno idejama liberalizma baziranog na univerzalnom tretmanu individue, javljaju se ideje multikulturalizma, koje naročito propagiraju Charles Taylor, William Kymlicka i James Tully. Taylor i Kymlicka insistiraju na stavu da jedino kulturne manjine koje su politički prepoznate i imaju pravnu zaštitu su one koje šire i štite liberalne vrijednosti autonomije i ravnopravnosti u društvu u kojem žive. Oba teoretičara smatraju da je zaštita kulturnih prava neophodna kako bi se spriječila homogenizacija i efekti liberalnog egalitarizma. Taylor izražava svoje stavove kroz društvenu kritiku liberalizma, a Kymlicka kroz liberalnu ideju individualne samorealizacije. Oni vjeruju da je individualni identitet formiran u i kroz društvene odnose i da politički poredak ne treba biti neutralan prema društvu. Dalje smatraju da društveno prepoznavanje nastaje paralelno sa tražnjom za uvažavanjem individue. To dalje znači da političko uvažavanje rezultira i tolerancijom same grupe, odnosno njenom otvorenošću i spremnošću na promjene.

Da li su različitosti ili univerzalizam osnova liberalizma, pokušaćemo odgovoriti kroz istoriju nastanka američkog liberalizma.

3. Geneza američkog liberalizma

Liberalizam pokušava da riješi kontradiktornost koja nastaje između potrebe da se prihvate različitosti sa jedne strane i afirmišu univerzalne vrijednosti sa druge. P. Kahn smatra da se ova kontradiktornost ne može riješiti jer je u osnovi predmet najranijih rasprava o ljudskom poretku. Slični argumenti koji bi bili korišćeni u raspravi o različitostima versus univerzalnost bili bi upotrijebljeni u raspravama o univerzalnim ljudskim pravima i kulturnom diverzitetu. Istorija američkog liberalizma nudi odgovore na ovu dilemu.

Američki liberalizam je nastao na sintezi **političke prakse, religijske vjere i filozofskih uvjerenja**. Kultura liberalizma uvažava dvije komponente: liberalne vrijednosti individualnih sloboda vođenih razumom (razumno definisanih) ali i priznavanje pluralizma društva kojem pojedinci pripadaju. Dvije su ključne putanje liberalne kulture: sloboda govora i sloboda vjere.

Liberalizam je kombinacija ideja, ali fundamentalna ideja je ideja **tolerancije**. Liberalizam gradi politički i moralni poredak na bazi različitosti. Umjesto eliminisanja razlika, liberalizam je baziran na naporima da se asocijacija ostvari uprkos različitostima. Liberalizam polazi od činjenice da eliminacija različitosti (uniformizacija) nije samo nepraktična i nemoralna, već naprotiv, jeste izvor konflikata koji narušavaju političku stabilnost i mir, a sa druge strane nemoralna je jer se bazira na pukom nerazumijavanju ideje individualizma. Stoga je tolerancija politički i moralno neophodna osnova liberalizma.

Praktični i moralni izvori liberalizma funkcionišu sinergetski, ali se baziraju na različitim fundamentima. Postoji liberalizam baziran na religijskoj toleranciji i liberalizam zasnovan na filozofskom stavu. **Odnosno, sloboda vjere i sloboda govora**. Ukoliko država ne obezbjeđuje slobodu vjere, odnosno ukoliko individue ne upražnjavaju svoju vjeru bez bojazni od društvenih i državnih sankcija, u društvu se javlja religijski otpor. Na bazi slobode vjere formira se politički poredak. Međutim, važno je naglasiti da se poredak ne bazira na religiji per se, već na internoj praksi koju realizuju građani. Naravno, ne možemo reći da se bilo koji poredak koji je nastao aktivnostima građana može označiti liberalnim. Liberalni poredak se bazira na apstraktno pre-političkom momentu koji je baza legitimnog državnog autoriteta, ali se oslanja na stvarne različitosti u stavovima i akcijama građana. To dalje znači da mora postojati preplitanje između slobode vjere i slobode govora.

Taylor smatra da zakoni i njihova primjena kreiraju široki okvir u kojem se kultura kreira, mijenja i transformiše. To je upravo osnov za američki konstitucionalni zakonski okvir, na bazi kojeg proističe da su sloboda vjere i sloboda govora stubovi

američkog političkog poretka. Postavlja se pitanje da li vrijednost liberalne države leži u tome što obezbjeđuje zaštitu i daje mogućnost građanima da slobodno upražnjavaju svoju vjeru i djeluju u skladu sa tim, ili pak smatramo da je vrijednost liberalne države u tome što je izgrađena na bazi individualnih ubjeđenja njenih građana? Odnosno, da li vrednujemo državu po tome što nam daje slobodu vjere, ili je vrednujemo zato što je kreirana u skladu sa našom vjerom i ubjeđenjima? Kahn smatra da vrijednosti liberalne države jesu i vladavina zakona i samo-upravljanje. Vladavina prava (zakona) se u ovom kontekstu odnosi na zaštitu privatne svojine (sam upravljam onim što je moje) i slobodu u donošenju odluka o individualnim aktivnostima u privatnom prostoru, dok se samoupravljanje odnosi na građanske dužnosti, javni karakter preduzeća koji proizvode javna dobra i kolektivnu odgovornost za javne odluke.

Postoji suštinska razlika u koncepciji kako izgraditi liberalnu toleranciju, da li kroz stvaranje uslova za slobodno upražnjavanje religije, ili pak kroz samoupravni sistem koji će biti baziran na zajedničkim ciljevima koji su vođeni razumom. Kahn ističe da u ovoj raspravi treba imati u vidu da religija, u skladu sa prvim konceptom, nije izvor državnog autoriteta, ali predstavlja neophodan uslov za uspostavljanje državnog autoriteta. Ovakav pristup rezultira negativnim stavom prema državi, naglašavajući težnju da se ograniči moć države. Ovaj pristup I. Berlin označava kao **liberalizam negativne slobode**. Hayek takođe ukazuje na značaj zakona u slobodnom društvu. Država treba biti uređena u skladu sa konceptom **negativne slobode**, tj. dozvoljeno je sve ono što nije zabranjeno (suprotan je koncept pozitivne slobode koji definiše sve dozvoljene radnje)¹. Sa druge strane, legitimni državni autoritet izrasta iz samoupravljanja. Liberalno samoupravljanje nastaje kao posledica posvećenosti režimu baziranom na razumu. Posvećenost toleranciji, u ovom shvatanju, bazirana je na idejama slobode misli: prihvatanje različitosti u argumentaciji ali ne u vjeri rezultiraju tolerancijom.

Liberalna država zasnovana na slobodi govora sa jedne i na slobodi vjere sa druge strane ne moraju međusobno da zadovoljavaju iste kriterijume. Liberalizam zasnovan na slobodi vjere polazi od činjenice da postoje razlike u religioznim ubjeđenjima, dok je liberalizam baziran na slobodi govora oslonjen na pravne norme i zakonska ustrojstva. A Kahn ističe da Bog i Zakon nisu isto. Liberalna država može biti bazirana na zakonskom koncenzusu ali ne nužno i na Božjem.

Tradicionalno, hrišćanska vjera u Boga nije povezana sa govorom. Tu Kahn ima u vidu molitve u tišini. Neki hrišćani jos uvijek upražnjavaju molitve u tišini i zov ćutanja. Hrišćanske liturgije² se izgovaraju na latinskom jeziku, koji većina članova

¹ F.A. Hayek: *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, USA, 1990

² Istraživanje prezentirano u ovom radu bazirano je na istraživanju P. Kahna, i u njegovoj terminologiji hrišćanstvo se odnosi na katolicizam

vjerske zajednice čak i ne razumije. Govor je u hrišćanstvu je povezan sa ispoviješću. A ispovijed je pripremni akt, ostvaranje duše vjeri. I svrha nije u govoru, već u vjeri koja nastaje kao posledica govora.

Upravo stoga što ne vjeruju da je Bog, odnosno vjera u osnovi postojanja, moderni liberali se okreću govoru. Na bazi slobode govora se kreira liberalna država. Jednakost u pravu govora kreira liberalnu državu.

Ova dva izvora liberalizma: sloboda vjere i sloboda govora se neprestano prepliću u našoj današnjoj koncepciji konstitucionalne demokratije, i u slučaju Amerike nedvosmisleno proizilaze iz prvog amandmana Ustava SAD-a. Rana američka istorija se suočavala sa naporima religijskih zajednica da se oslobode od upliva države, ali i Prosvetitelja koji su vjerovali u ideal racionalnog samoupravljanja. I s obzirom da se ove dvije ideje međusobno prepliću i da je na njihovom međusobno konfliktnom djelovanju nastao američki liberalizam, nema potrebe da se dublje analiziraju njihove međusobne suprotnosti.

U današnjem dobu, pitanje multikulturalizma mijenja poziciju religije. Multikulturalizam preuzima tradicionalne argumente slobode vjere. Kultura, slično religiji, ima moć nad individualnim akcijama, što često ne može biti objašnjeno racionalnošću ili slobodom izbora. Iz perspektive liberalizma, društvo je slobodno ako pruža uslove za razvijanje i upražnjavanje kulturnih vrijednosti. Ukoliko su individualni stavovi i vrijednosti bazirani primarno na kulturi, onda je ključna obaveza države da zaštiti kulturu koja je dovela pojedince državi. Suprotno ovome, liberalizam zasnovan na slobodi govora tretiraće pripadnike manjinskih kulturnih grupa na isti način kao i religijskih – kao još jednu grupu govornika na političkom tržištu. Isto kao što liberalizam zasnovan na slobodi govora smatra religiozne nastupe neracionalnim, tako i kulturne manjine smatra opasnim izvorom neracionalnosti. Na bazi ovog stava, moderna politika je bazirana na razumu, progresu i samoizgradnji, dok se kulturna pitanja češće vide kao regresivne snage ukoliko im se dozvoli ulazak u javnu sferu.

Ove tendencije sve češće su prisutne u američkoj današnjici. Sloboda govora preuzima primat nad slobodom vjere i sloboda govora postaje dominantna konstituenca liberalne države.

Zaključak

Liberalizam je poredak koji je istorijski potvrdio svoju opravdanost. Ipak, ideje države blagostanja su još uvijek snažno prisutne i česti su pokušaji da se napravi svojevrsan mix postulata jednog i drugog pravca. U tom pravcu idu i danas aktuelne ideje multikulturalizma, koje pod velom slobode izražavanja vjere i kulture teže narušiti izvorne liberalne vrijednosti dodajući im primjese teorija državnog blagostanja.

Ipak, liberalizam to ne trpi. Liberalizam se oslanja na snagu idividue, na jednakost u pravima i obavezama idividue, bez obzira na društvenu grupu (religijsku, kulturnu,..) kojoj idividue pripadaju. Liberalizam je baziran na toleranciji različitosti, ali ne i na davanju posebnih prava različitostima. Zato savremene ideje »multikulturene tolerancije« ne nailaze na prođu u istinski liberalnom svijetu, ali jesu široko prihvaćene u prividno liberalnim, ali suštinski baziranim na ideji države blagostanja politikama.

Literatura:

1. Maja Baćović: *Sociološke determinante ekonomskog progresa: kultura i društveni kapital*, u zborniku "Kultura i razvoj", IDN, Beograd, 2004
2. F.A.Hayek: *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, USA, 1990
3. Paul W. Kahn: *Putting Liberalism in its place*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2005
4. Ludwig von Mises, Friedrich A. Hayek: *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb, 1997
5. Veselin Vukotić: *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica, 2003
6. Veselin Vukotić: *Individualizam, Ekonomski poredak i država*, zbornik radova "Pojedinaac i država", IDN, Beograd, 2005

Milica Vukotić*

Regulacija i ekonomske slobode

Abstract

With some important exceptions provided by the modern economic theory of regulation, it has traditionally been presumed that direct price regulation of an industry is generally motivated by the presence of natural monopoly conditions. Such conditions, in turn, are thought to arise from substantial economies of scale and scope which stem from relatively large fixed and common costs. Thus, the traditional economic perception is that cost conditions give rise to natural monopoly and that natural monopoly, in turn, gives rise to regulation. In this paper, we demonstrate that the causation may also run in the opposite direction.

We have shown that, as a simple matter of definitions, the creation of cross-subsidies through allocation of common costs requires that those costs be overestimated. Given regulators' incentives to cross-subsidize and regulated firms' incentives to price some products below cost to deter entry, such overestimation of common costs appears likely in regulated industries. Therefore, regulation may lead to large (perceived) common costs rather than the other way around. Thus, we conclude that competition and economic freedoms are the best "regulator".

Keywords: *regulation, common costs, incremental costs, natural monopoly, price discrimination, rebalance of tariffs, cross-subsidies.*

Uvod

Tradicionalno se, uz par izuzetaka moderne ekonomske teorije, pretpostavlja da je razlog direktne regulacije cijena u nekoj oblasti postojanje prirodnih monopola. Prirodni monopoli nastaju kao rezultat ekonomije obima koja je uzrokovana velikim fiksnim i zajedničkim, i malim graničnim troškovima. Dakle, tradicionalno ekonomsko viđenje jeste da visoki fiksni i zajednički, i mali granični troškovi uzrokuju prirodne monopole, a prirodni monopoli uzrokuju regulaciju. Najčešće regulisane industrije jesu tržišta električne energije, vodosnabdijevanja i telekomunikacija.

* Ekonomski fakultet, Podgorica; Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

U ovom radu, cilj nam je da pokažemo da ova uzročnost može ići u suprotnom smjeru. Ekonomska teorija regulacije sugerira da je jedna od karakteristika regulacije koja je svuda prisutna stvaranje unakrsnog subvencioniranja između različitih grupa koje kupuju ove regulisane proizvode. Štaviše, metod koji se često koristi za određivanje tokova ovih subvencija jeste (mis)alokacija zajedničkih troškova preduzeća po proizvodima koje ono proizvodi. U narednom dijelu ćemo pokazati da da bi alokacija zajedničkih troškova rezultirala unakrsnim subvencionisanjem, nije dovoljno samo da dođe do misalokacije ovih troškova, već i da oni budu precijenjeni. Odnosno, precijenjenost zajedničkih troškova jeste potreban uslov da neka alokacija zajedničkih troškova izazove unakrsno subvencionisanje.

I Tendencija precijenjivanja zajedničkih troškova

U ovom dijelu, istražujemo vezu koja postoji između unakrsnih subvencija i zajedničkih troškova. Počecemo analizu sa nekim definicijama. Prvo, zajednički troškovi se definišu kao troškovi koji nastaju u firmi koja proizvodi više proizvoda a ne mogu se pripisati varijacijama u autputu nijednog pojedinačnog proizvoda ili grupe proizvoda. Pošto ne variraju ni sa jednim od autputa preduzeća, oni su forma fiksnih troškova. Dakle, oni se ne mogu dodijeliti nekom pojedinačnom proizvodu. Generalno, zajednički troškovi nastaju upošljavanjem inputa koji su: (1) fiksni u količini i (2) podijeljeni na dva ili više proizvoda koji se proizvode.

Pretpostavimo da preduzeće proizvodi dva proizvoda čiji su autputi označeni sa Q_1 i Q_2 . Gore navedena definicija zajedničkih troškova može biti predstavljena analizom funkcije ukupnih troškova preduzeća:

$$C(Q_1, Q_2) = CC + F_1 + F_2 + f(Q_1) + g(Q_2), \quad (1)$$

Gdje je,

$$CC > 0 \text{ ako } Q_1 > 0, Q_2 \geq 0$$

$$Q_1 \geq 0, Q_2 > 0$$

$$CC = 0 \text{ ako je } Q_1, Q_2 = 0, \quad (2)$$

i,

$$F_i > 0 \text{ ako je } Q_i > 0, \text{ a} \\ = 0 \text{ u ostalim slučajevima}$$

U gornjim jednakostima, $C(Q_1, Q_2)$ predstavlja ukupne dugoročne troškove preduzeća, CC su zajednički troškovi, F_i su fiksni troškovi specifični za neki proizvod, a $f(\cdot)$ i $g(\cdot)$ su dugoročni varijabilni troškovi specifični za proizvod.

Jednakost (1) pokazuje da su ukupni dugoročni troškovi jednaki zbiru zajedničkih troškova i dugoročnih specifičnih troškova.

Izraz (2) pokazuje da će zajednički troškovi biti pozitivni dok god se jedan (ili oba) proizvoda proizvode u pozitivnim količinama.

Ali, ako se ne proizvodi nijedan proizvod, zajednički troškovi su jednaki nuli u dugom roku.

Naredni termin koji ćemo bliže definisati jesu unakrsne subvencije. Koristićemo definiciju koju je uveo Faulhaber (1975). Proizvod prima unakrsnu subvenciju ukoliko je njegova cijena ispod prosječnog inkrementalnog troška, a proizvod pruža unakrsnu subvenciju ukoliko je njegova cijena iznad "stand alone" troškovi po jedinici proizvoda. Prosječni inkrementalni troškovi se definišu kao dodatak po jedinici proizvoda ukupnim troškovima preduzeća izazvanih dodavanjem određenog outputa na postojeći proizvodni asortiman koji isključuje taj određeni output. "Stand-alone" troškovi jedinice proizvoda definišu se kao troškovi koji moraju biti napravljeni da bi se proizveo jedan proizvod u izolaciji od svih ostalih proizvoda.

Koristeći prethodnu notaciju, imamo da je prosječni inkrementalni trošak proizvoda 1, AIC_1 , dat sa:

$$\begin{aligned} AIC_1 &= [C(Q_1, Q_2) - C(0, Q_2)] / Q_1 \\ &= \{[CC + F_1 + F_2 + f(Q_1) + g(Q_2)] - [CC + F_2 + g(Q_2)]\} / Q_1 \\ &= [F_1 + f(Q_1)] / Q_1. \end{aligned} \quad (3)$$

I "stand-alone" trošak po jedinici proizvoda 1, SAC_1 , je

$$\begin{aligned} SAC_1 &= C(Q_1, 0) / Q_1 \\ &= [CC + F_1 + f(Q_1)] / Q_1. \end{aligned} \quad (4)$$

Bilo koja cijena proizvoda 1 koja se nalazi između AIC_1 i SAC_1 je, po definiciji, nesubvencionisana. Odnosno, proizvod 1 je nesubvencionisan i ne subvencionira neki drugi proizvod ukoliko se njegova cijena, p_1 , nalazi u intervalu:

$$AIC_1 \leq p_1 \leq SAC_1$$

Ili

$$\{[F_1 + f(Q_1)]/Q_1\} \leq p_1 \leq [CC + F_1 + f(Q_1)]/Q_1. \quad (5)$$

Ono što proizilazi iz prethodnih definicija, a bitno je za našu analizu, jeste da veličina zajedničkih troškova određuje interval nesubvencionisanih cijena. Iz (5) direktno slijedi da je taj interval direktno određen nivoom zajedničkih troškova po jedinici outputa, CC/Q_1 . Kao rezultat, jasno je da veličina zajedničkih troškova preduzeća ima veoma uticajnu ulogu u procesu unakrsnog subvencionisanja.

Dvije propozicije postaju očigledne detaljnim razmatranjem izraza (5).

Propozicija 1: Ukoliko su zajednički troškovi pravilno procijenjeni, unakrsne subvencije ne mogu biti kreirane nijednom alokacijom ovih troškova.

Dokaz: Dokaz slijedi direktno iz nejednakosti (5). Bilo da se proizvodu 1 dodijeli 0 ili 100% pravilno procijenjenih zajedničkih troškova, njegova cijena će ostati nesubvencionisana. U prvom slučaju, biće jednaka prosječnim inkrementalnim troškovima; a u drugom slučaju, biće jednaka “stand-alone” troškovima. Ni u jednom slučaju neće postojati subvencija. Zato, da bi alokacija zajedničkih troškova generisala unakrsne subvencije, neophodno je precijeniti njihovu veličinu. Odnosno, čak i značajna misalokacija pravilno procijenjenih zajedničkih troškova ne može proizvesti unakrsne subvencije u striktnom smislu Faulhaberove definicije. Dok ova misalokacija može zasigurno prouzrokovati više cijene, ona ne može generisati unakrsne subvencije.

Propozicija 2: Kada se troškovi koji su marginalni za određeni proizvod pogrešno identifikuju kao zajednički troškovi, misalokacija ovih troškova može proizvesti unakrsne subvencije.³

Propozicije 1 i 2 pokazuju da, dok pravilno procijenjeni zajednički troškovi ne mogu proizvesti unakrsne subvencije, precijenjeni zajednički troškovi mogu. Precijenjeni zajednički troškovi stvaraju mogućnosti za unakrsno subvencionisanje koje ranije nijesu bile dostupne.

Logično, ovakav zaključak navodi na pitanje postojanja podstreka za precjenjivanjem zajedničkih troškova od strane ljudi koji učestvuju u regulatornom procesu.

³ Dokaz ove propozicije prevazilazi ciljeve i strukturu ovog rada.

II Regulacija u praksi-primjer Crne Gore

U Crnoj Gori, osim unakrsnih subvencija, postoji i diskriminacija cijena između fizičkih i pravnih lica⁴, koja se u nekim slučajevima i podudara sa unakrsnim subvencionisanjem (na primjer, telekomunikacioni operateri određuju cijenu međunarodnih poziva iznad nivoa realnih troškova znajući da je to usluga koju više vrjednuju, odnosno korsite, biznis korisnici). Rezultati istraživanja⁵ su pokazali da razlika u cijenama za fizička i pravna lica predstavlja barijeru za otvaranje i vođenje biznisa. Štaviše, ova razlika najviše smeta malim preduzećima koja bi trebalo da budu osnov jednog ekonomskog sistema. Takođe, istraživanje je pokazalo da su preduzeća primorana da koristi različite načine kako bi zaobišla postojeću diskriminaciju cijena. Posmatrajmo primjer preduzeća koje koristi osam telefonskih linija. Od njih, pet linija se vodi na pravno lice, a tri na fizičko. Linije koje se vode na pravno lice, koriste se za dolazne pozive, odnosno ti brojevi se nalaze u bazi Sistema za informacije Telekom CG. Na drugoj strani, linije koje su registrovane na fizičko lice, koriste se za odlazne pozive.

Postavlja se pitanje šta uzrokuje ovu razliku u cijenama. Osim⁶ poznavanja troškovnih komponenti, brojni su činiooci koji predodređuju metodologiju utvrđivanja tarifa i to ekonomske, političke i socijalne prirode. Međutim, u osnovi većine pristupa je obezbjeđenje optimizacije korišćenja infrastrukture.

Rukovođene ekonomskim i socijalnim razlozima, vlade država u tranziciji koje su imale većinsko vlasništvo u javnim telekomunikacionim kompanijama su očekivale realizaciju zahtjeva za pružanjem univerzalnog servisa korisnicima u smislu obezbjeđenja minimalnog zahtjeva za pružanjem seta servisa u okviru univerzalnog servisa, dostupnosti servisa po prihvatljivim cijenama na jednoj strani, i obezbjeđenje pristupa osnovnih telekomunikacionih servisa na drugoj strani. Tada bi kompanija, pod teretom obaveza pružanja univerzalnog servisa i realizacije finansijski neatraktivnih projekata, u uslovima liberalizacije bila u situaciji da ne može da očuva poziciju na tržištu.

Stoga je jedini način finansiranja gore pomenutih zahtjeva mogao biti usmjeren iz profitabilnijih segmenata poslovanja kompanije kroz pružanje drugih kategorija servisa, odnosno sprovođenjem prakse unakrsnog subvencioniranja između

⁴ U prosjeku, pravna lica plaćaju tri puta više cijenu struje i vode nego fizička lica, a dva puta više cijenu telekomunikacionih usluga.

⁵ Istraživanje koje je sproveo Institut za strateške studije i prognoze u toku aprila i maja mjeseca 2005. godine, u okviru projekta "Barijere biznisu".

⁶ Kao primjer ćemo koristiti tržište telekomunikacija, a isti model može se primijeniti i na ostala tržišta.

individualnih komponenti tarifa, što podrazumijeva mehanizam za pokriće razlike ili deficita između nižih cijena od realnih troškova pružanja servisa ciljnoj kategoriji korisnika i većih cijena od realnih troškova pružanja servisa drugim kategorijama korisnika.

Kao što je istaknuto iz naprijed navedenog proizilazi, da je cilj koji se često postavlja pred ovakav način utvrđivanja cijena pojedinih servisa i kategorija korisnika tih servisa, promovisanje pristupačnosti osnovnim telefonskim uslugama. Prosto rečeno, ovaj metod pretpostavlja da su telefonske usluge vrjednije nekim kategorijama potrošača nego drugima. Prema tome, poslovnim potrošačima se naplaćuje više nego individualnim potrošačima za isto povezivanje i usluge pretplate. Pretpostavlja se da su poslovni potrošači glavni korisnici međunarodnih i međugraničnih usluga i da one te usluge više vrednuju. Prema tome, za te usluge se naplaćuju više cijene.

Iako ovakav pristup utvrđivanja tarifa ima i određene pozitivne efekte, naročito sa aspekta prihvatljivosti gdje je naglašen socijalni momenat, on ne zadovoljava ostala načela, a prije svega načelo realnosti – da cijene odgovaraju troškovima pružanja servisa i načelo racionalnosti – da podstiče efikasno korišćenje resursa. Da bi se umanjile, odnosno u krajnjem eliminisale negativne posljedice, neusklađenje tarifne strukture kod pojedinih vrsta servisa i korisnika tih servisa, pristupilo se rebalansu tarifa u oblasit telekomunikacije na nivou Republike Crne Gore. Rebalans tarifa bi doveo do povećanja cijena za fizička i smanjenja cijena za pravna lica.

Imajući u vidu da razlika u cijenama za fizička i pravna lica predstavlja barijeru biznisu, kao i da to najviše smeta malim preduzećima koja bi trebalo da budu osnov jednog ekonomskog sistema, nameće se zaključak da bi se rebalansu tarifa trebalo pristupiti što prije. Ovo će svakako pokrenuti mnoga socijalna pitanja. Međutim, socijalnu politiku ne bi trebalo da vode preduzeća (naravno, osim politike koja se odnosi na zaposlene u tom preduzeću). Socijalnu politiku bi trebalo da vodi država. U situaciji kada su preduzeća ta koja subvencionišu građane, subvenciju primaju, kako siromašni slojevi stanovništva, tako i oni koji bi bili u mogućnosti da plate višestruko višu cijenu. Dakle, preduzeća bi trebalo da odrede tržišnu cijenu koja je ista za sve učesnike na tržištu, i zadovoljava principe realnosti (da cijene odgovaraju troškovima pružanja servisa) i racionalnosti (da podstiče efikasno korišćenje resursa), a država je ta koja bi trebalo da vodi socijalnu politiku. Socijalna politika se ne može voditi linearno, odnosno subvencije bi trebalo da budu dodijeljene samo onima kojima su zaista potrebne. Umjesto populističkog pristupa koji trenutno imamo, trebalo bi preći na formiranje socijalnih karti. Dakle, postoji potreba za stvaranjem socijalne datoteke. Dakle, socijalnu politiku bi trebalo prebaciti sa preduzeća na državu i , socijalna politika bi trebalo da bude transparentna, odnosno da se tačno zna na koga se odnosi.

Socijalni efekti poskupljenja se ne mogu procijeniti bez posebnog istraživanja. Međutim, postavlja se pitanje koliki su socijalni troškovi toga što građani, odnosno domaćinstva, plaćaju više cijene proizvoda zbog nerealno visokih troškova struje i drugih usluga. Isto tako, može se postaviti pitanje koliko mi kao društvo gubimo zbog toga što su naši proizvodi nekonkurentni na globalnom tržištu, upravo zbog ovih visokih cijena. Dakle, ovo pitanje je veoma kompleksno i ne može se posmatrati samo iz jednog ugla. U kontekstu ovh cijena trebalo bi posmatrati konkurentnost našeg turizma, odnosno ovo je jedan od načina za smanjenje cijena u turizmu.

Nijedna tranzicija nije bezbolna. Ako bismo očekivali da sve teče bez problema, nikada ne bi ni došlo do promjena. Trebalo bi jasno da razgraničimo da li želimo birokratsko ili biznis društvo. Ako želimo biti biznis društvo, onda moramo napustiti logiku administrativnog socijalizma i shvatiti da je električna struja roba, kao i ostali proizvodi koje kupujemo. U krajnjem, svaka socijalna politika mora biti u funkciji ekonomskog razvoja a ne političkih i partijskih ciljeva.

Takođe, da bi se procijenili finansijski efekti rebalansa tarifa, bilo bi neophodno sprovesti detaljno istraživanje. Zasigurno, rebalans tarifa bi mnogo više promijenio na strani tražnje nego ponude, odnosno imao bi veći efekat na preduzeća koja kupuju, nego na preduzeća koja prodaju ove usluge. Takođe, došlo bi do pada cijena na tržištu, jer trenutno plaćamo više cijene proizvoda zbog nerealno visokih troškova struje i drugih usluga. Pad cijena omogućio bi konkurentnost naših proizvoda na globalnom tržištu.

Isto tako, postavlja se pitanje da li se vodi računa o tome da siromašni ne mogu da uđu u biznis upravo zbog ovih barijera. Niko ne govori o tome da siromašni ne mogu da započnu biznis, već se svi brinu o siromašnima u potrošnji. Da li je to zbog siromšnih ili njih samih, nije teško zaključiti. Dakle, trebalo bi staviti akcenat na smanjenje uticaja socijalnih razlika na ulazak u biznis. Samo na taj način može biti riješen problem siromašnih i čitavog društva.

Zaključak

Pokazali smo da je kreiranje unakrsnog subvencionisanja izazvano misalokacijom zajedničkih troškova samo ukoliko su oni precijenjeni. Uzimajući u obzir tendenciju regulatora da unakrsno subvencionišu i preduzeća koja se regulišu da naplaćaju neke proizvode ispod njihove realne cijene, vrlo je vjerovatno da će se precijenjenost zajedničkih troškova pojavljivati u regulisanim industrijama. Odnosno, više je vjerovatno da regulacija dovodi do visokih zajedničkih troškova, nego da visoki

zajednički troškovi dovode do regulacije. Stoga, konkurencija i ekonomske slobode jesu najbolji »regulator«.

Literatura:

1. Babić Stojan, Milovanović Milić, 1999, „Teorija cena“, Ekonomski fakultet, Beograd
2. Frank Robert, 1999, „Microeconomics and behavior“, McGraw-Hill
3. ISSP: MONET-Montenegro Economic Trends, Vol 1-18
4. Katz M., Rosen H., 1998, „Microeconomics“, Irwin McGraw-Hill
5. Mas-Collel A., Whinston M., Green J., 1995, “Microeconomic Theory”, Oxford press
6. McConell Brue, 1999, “Microeconomics”, McGraw-Hill
7. Pindyck R., Rubinfeld D., 2000, “Microeconomics”, Prentice Hall
8. Varian Hal, 1992, “Microeconomic Analysis”, Norton
9. Varijan Hal, 2003, “Mikroekonomija-moderan pristup”, Ekonomski fakultet, Beograd
10. Vukotić M., Obradović N., 2005 „Diskriminacija cijena kao barijera biznisu“, ISSP

Jadranka Kaluderović*

Kejnz ili Mizes: Ko je u pravu kada su biznis ciklusi u pitanju?

Abstract

Question »Do business cycles exist?« would be answered by most of the economist on the same way. However, answers to the question »What cause business cycles « would be significantly different among different economists. The purpose of this work is to find out how on this question would respond economists of the Keynesian background and how those who are considered as Austrian economists. Additional aim of the work is to present author's opinion which school better explains business cycles, economy and market forces.

Key words: *business cycles, Keynes, Austrian economic school*

1. Struktura kapitala

Počecemo objašnje razlike izmedju Kejnzovog pristupa biznis ciklusima i austrijskog pristupa uz pomoć jednog jednostavnog pitanja: »Šta se dešava kada kupovina opada?«

Po Kejnzu nagli pad potrošnje biće uzrok opšteg ekonomskog pada. Po austrijancima, neće se desiti ništa nalik na ekonomski pad ili depresiju, samo će se resursi pomjeriti sa proizvodnje proizvoda za finalnu potrošnju na proizvodnju kapitalnih proizvoda. Ovaj različit odgovor na vrlo jednostavno pitanje vodi nas do jedne od glavnih razlika izmedju dvije teorije, a to je, razumijevanje kapitalističkog procesa.

Austrijska teorija počiva na makroekonomiji koja se bazira na kapitalu. U Hajekovoj interpretaciji, to znači da se proizvodnja može podijeliti u nekoliko faza zavisno od udaljenosti proizvoda od finalnog proizvoda. Dok god resursi mogu slobodno da se pomjeraju sa nižeg ka višem nivou proizvodnje, pad kupovine ne mora da dovede do naglog pada outputa.

«Makroekonomija koja počiva na kapitalu stvorena je da pokaže da, prilično nezavisno od bilo kakvih kretanja opšteg nivoa cijena, prilagodjavanje relativnih cijena u strukturi kapitala može da dovede do prelazne raspodjele resursa u skladu

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

sa prelaznim preferencijama potrošnje, a da se pri tome ne umrtvljuju radna snaga ili drugi resursi.« [Garrison 2001]

U makroekonomiji koja se zasniva na kapitalu, ekonomski razvoj određuju vremenske preferencije. Vremenske preferencije definišu količinu štednje, a količina štednje definiše količinu investicija. Stoga, objašnjeno kretanje ekonomskog rasta u makroekonomiji koja počiva na kapitalu dešava se kroz investicije i štednju koje su određene vremenskim preferencijama. A u kontekstu strukture proizvodnje koja zahtijeva vrijeme i koja je prilagodljiva uočava se da se dva efekta (velike zalihe i niske kamatne stope) uzajamno osnažuju, a ne da su u dijametralnoj suprotnosti. Znači, sadašnja proizvodnja je reducirana, čime se zalihe vraćaju na normalu i oslobadjaju se resursa koji se koriste da prošire proizvodni kapacitet, što će omogućiti povećanje proizvodnje u budućnosti. Ova privremena preraspodjela resursa iz sadašnjosti u budućnost u skladu je sa inicijalnom promjenom preferencija. Radna snaga je ponovo u punoj mjeri uposlena; novi, viši nivo investicije (koji je omogućen zahvaljujući pojačanoj štednji) omogućava viši stepen ekonomskog razvoja i, otuda, veći nivo potrošnje u budućnosti.

Sa druge strane, Kejnsova pretpostavka je da je struktura kapitala fiksna. Smanjena potrošnja znači višak zaliha, što signalizira proizvođačima da smanje proizvodnju dok se zalihe ne stabilizuju na željenom nivou. Pojačana štednja podrazumijeva povoljnije uslove za kredit i niske kamatne stope, što daje signal proizvođačima da prošire kapacitete. Kejnsova pretpostavka o fiksnoj strukturi industrije isključuje mogućnost da velike zalihe i niske kamatne stope imaju odvojene efekte. Prema Kejnzu ovi efekti vuku biznis zajednicu u različite pravce. On je vjerovao, a u to ga je uvjerila i Velika depresija, da u tržišnoj ekonomiji ne postoji mehanizam koji pretvara odluke da se štedi u odluke da se investira. Štednja i investicije su, po Kejnzu, dva potpuno odvojena procesa. Pored toga, ova dva procesa obavljaju dvije grupe agenata između kojih postoji slaba ili nikakva povezanost.

2. Odnos štednje i investicija

Ipak, da li su štednja i investicije povezane? Naravno da jesu. Nemoguće je podsticati štednju, a obeshrabrivati investicije. Ovo se može objasniti analizom moguće raspodjele novčanih sredstava agenata u ekonomiji. Agenti imaju tri alternative za raspodjelu: da novac potroše na kupovinu, da novac utroše na investicije i da novac dodaju bilansima gotovine. U Kejnsovoj interpretaciji, to znači da agenti prvo donose odluku o tome koliko će novca da potroše na kupovinu, onda koliko će novca da investiraju, a na kraju koliko novca će da štede. Da pretpostavimo da je ova interpretacija u potpunosti tačna. U slučaju kada pojedinac ne potroši izvjesnu količinu novca za klasičnu kupovinu, već za kupovinu nečega što služi za proizvodnju, štednja se direktno pretvara u kapitalno dobro. U drugom slučaju,

pojedinaac svoju dodatnu štednju polaže u korist povećanja novčane efektive. Razlog zbog kojega to pojedinac čini je što smatra da je ovakva raspodjela novca, u tom trenutku najpovoljnija vjerovatno zbog toga što očekuje pad cijena roba.

Dalji slijed reakcija, kao proces, objašnjava Ludwig Von Mises:

»Ako pretpostavimo da se dotok novca u tržišnom sistemu ne mijenja, takvo ponašanje na strani onoga koji štedi neće direktno uticati na akumulaciju kapitala i njegovo angažovanje za širenje proizvodnje. Efekat štednje našeg štedioca tj. višak proizvedenih u odnosu na potrošene robe, ne nestaje na račun njihovog gomilanja. Cijene kapitalnih roba ne dostižu visinu koju bi dostigle da nije došlo do takvog gomilanja. Ali, činjenica da na raspolaganju stoji više kapitalnih roba nije pogodjeno nastojanjem odredjenog broja ljudi da povećaju svoje zalihe novca. Ako niko ne angažuje robu – nepostojanje potrošnje koja je dovela do dodatne štednje – u svrhu potrošačkog trošenja, ona ostaje kao rast u količini kapitalnih roba koje su na raspolaganju, bez obzira na to kakve mogu biti cijene. Dva procesa – povećano zadržavanje gotovog novca kod nekih ljudi i pojačana akumulacija kapitala dešavaju se jedna uz drugu.« [Mises 1996a, str. 521, 522]

Jasno je da agenti odlučuju o potrošnji, investiranju i štednji istovremeno. Na osnovu odabira pogodnog vremena, agent se odlučuje za plasman sredstava između potrošnje i investicije, a na osnovu upotrebe novca, on odlučuje koliko će da zadrži na svojim bilansima gotovog novca. Da bi u budućnosti investirao, on može da smanji potrošnju i da štedi. Onda se štednja koristi za buduće investicije kako bi štednja i investicija uvijek bile izjednačene.

»Ukoliko se kod ljudi potražnja za novčanom efektivom poveća, to zovemo »štednja koja se pretače u gomilanje«, jednostavno kažemo da se povećala tražnja novca. U agregatnom obliku ukupna novčana efektivna može da poraste samo do one mjere do koje se poveća ponuda novca, zato što su one identične.« [Rothbard 2000, str. 39]

Možemo i moramo da zaključimo da nije ispravna Kejnzova pretpostavka da će svako povećanje zaliha biti praćeno odgovarajućim padom fondova za investicije. Istina je da postoji veza između trošenja i nivoa gotovine, a to je tražnja za novcem. Međutim, tražnja novca nije vezana za prioritete u pogledu vremena, kao što je slučaj sa štednjom, investicijama i potrošnjom. Ova činjenica ukazuje na to da povećano gomilanje novca može da bude rezultat smanjene potrošnje kao i smanjenih investicija. Gomilanje keša nije ništa drugo do štednja koja će u jednom trenutku u budućnosti da se pretvori u investicije.

3. Kamatna stopa

U analizi razlike između strukture kapitala i uloge štednje i investicija, bilo bi dobro pomenuti čuvenu Kejnzovu »zamku likvidnosti«. Zamka likvidnosti u Kejnzovoj interpretaciji znači da preferiranje likvidnosti ili tražnja za novcem može da bude dugo na tako visokom nivou da dovede kamatnu stopu da padne dovoljno nisko i stimuliše investicije u mjeri dovoljnoj da povрати ekonomiju iz depresije. Ovo znači da je »preferiranje likvidnosti« glavna determinanta kamatne stope. Kejnz je smatrao da tokom perioda krize ljudi očekuju povećanje kamatne stope i oni gomilaju novac i na taj način doprinose padu kamatnih stopa. Umjesto toga oni bi trebalo da troše novac i da doprinesu potpuno suprotnom procesu, povećanju kamatnih stopa. Špekulativno gomilanje novca uzrok je nastajanja zamki likvidnosti koje kasnije definišu visinu kamatnih stopa.

Medjutim, potpuno suprotno, preferiranje likvidnosti nema veze sa kamatnim stopama. Kamatna stopa definiše se samo vremenskom preferencom. Austrijska teorija je veoma jasno objasnila da je svaka aktivnost opredijeljena vremenskim preferencijama. Preferencija u pogledu vremena manifestuje se kao izvorna kamatna stopa. Izvorna kamatna stopa se ne određuje na tržištu na osnovu tražnje i ponude i ne predstavlja cijenu za odustajanje od neposredne potrošnje. »*To je odnos između vrednovanja sadašnje robe naspram buduće robe*« (Mises, Human Action). Zbog toga kamata zavisi samo od toga kakve su kod pojedinaca preferencije u pogledu vremena. Kamatu ne definišu ponuda i tražnja, već kamata određuje ponudu i tražnju. U tržišnoj ekonomiji sve se transakcije obavljaju novcem i zato se kategorija izvorne kamatne stope reflektuje na tržištu kredita. Ali, tržišne stope na kredite nisu puke kamatne stope, one u sebi imaju ugradjenu i preduzetničku komponentu. Kada govorimo o kreditima, moramo da razmišljamo o davaocu kredita. On je uvijek preduzetnik, zbog toga što svaki zajam koji daje ima nesigurnu budućnost. On nije siguran da li će kredit koji je dodijelio biti uspješan, da li će primalac kredita biti u mogućnosti da otplati kredit ili mu kredit nikada neće vratiti. Pozajmljivanje novca predstavlja preduzetnički poduhvat poput bilo kojeg preduzetničkog poduhvata ili projekta. Stoga kamata na kredite ima dvije glavne komponente: izvornu kamatnu stopu i preduzetničku komponentu.

Povjerioci i dužnici kao preduzetnici pokušavaju da anticipiraju buduće promjene u kupovnoj moći u sklopu svojih kalkulacija profita u smislu bruto kamatne stope (dodaje se ili oduzima od prvobitne kamatne stope). Ta suma, koja može biti pozitivna ili negativna, predstavlja cjenovnu premiju. Ali, cjenovna premija nije rezultat računa ili aritmetičkih operacija povjerilaca ili dužnika. Ona je rezultat razumijevanja budućnosti.

Kao što smo rekli, cjenovna premija je rezultat špekulacija koje predviđaju promjene u novcu. Odnos prema novcu se mijenja kao rezultat ponude i tražnje za novcem, ali promjena u ovom pogledu ne utiče direktno ni neposredno na cjenovnu premiju. Zapravo, kada se odnos prema novcu promijeni kao rezultat povećane količine gotovog novca, akteri na tržištu postepeno postaju svjesni situacije. Ali, tek kada akteri na tržištu počnu da kupuju i prodaju kako bi iskoristili taj trend, počinje da egzistira cjenovna premija. Tako nešto jasno konstatuje Mises:

»Cjenovna premija uvijek kasni za promjenama u kupovnoj moći zato što ono što je stvara nije promjena u ponudi novca (u širem smislu), već efekti ovih promjena na strukturu cijena do kojih, nužno, dolazi kasnije.« [Mises 1996a, str. 545]

Kao što se može zaključiti iz prethodne analize, kamatna stopa je kompleksan fenomen. Međutim, od cjelokupne studije o kamatnim stopama, glavni doprinos Austrijske škole je u tome što je objasnila da su kamatne stope na slobodnom i otvorenom tržištu određene čisto vremenskim preferencijama. Zahvaljujući objašnjenju prirodi kamatnih stopa, očigledno je da pozitivna očekivanja koja ljudi imaju u pogledu kamatnih stopa znače da ljudi očekuju povećanje kamatnih stopa na neto povraćaj na investiciju na tržištu. Oni očekuju da će zarade i cijene roba drugih proizvođača padati brže od cijena robe široke potrošnje. Investitori imaju ista očekivanja kao i ostali i zato će odlagati investiranje. Zapravo oni neće uraditi ništa, ali će, što bi uradio i svaki preduzetnik, da špekulišu na račun promjena cijena. Zbog toga možemo da zaključimo da očekivanja u pogledu kamatnih stopa u periodu ekonomske depresije nijesu uznemiravajući element. Upravo se dešava suprotno: oni ubrzavaju proces prilagodjavanja i podstiču brži oporavak.

Uzrok mijenjanja kamatne stope je promjena u potražnji od strane potrošača. Ono što je uzrok promjene je ekspanzija kredita. Kada finansijske institucije povećaju ponudu bankovnih kredita, kamatna stopa se vještački smanjuje ispod »prirodne stope« (koju primarno određuje izbor ljudi koji se opredjeljuju za sadašnja u odnosu na buduća dobra) i to investitore dovodi u zabludu. Oni se onda neadekvatno preorjentišu na više nivoe proizvodnje ne shvatajući da niže kamatne stope ne odražavaju pravi pad u vremenskim preferencijama, već finansijsku manipulaciju. Kada se kamatne stope podignu na »pravi« nivo, pretjerano optimističke investicije suočavaju se sa kolapsom. Proces prilagodjavanja na prave potrošačke preferencije je, po sasvim ispravnom mišljenju austrijanaca, faza pada biznis ciklusa. Ovo znači da kada opada tražnja kod potrošača, investitori na to odgovaraju premještanjem proizvodnih struktura, osim ako ih ekspanzija kredita ne dovede u zabludu.

Do sada je početna tačka za diskusiju bilo pitanje: »Šta se dešava kada se smanji kupovina robe finalne potrošnje?« Kao što je prikazano, dva pristupa daju potpuno različit odgovor na ovo pitanje. Ipak, glavno pitanje je koji pristup tačnije odslikava

tržišnu ekonomiju? Smanjena potrošnja u sistemu koji funkcioniše (i on funkcioniše u svim tržišnim ekonomijama), uticala bi na preraspodjelu resursa sa industrija koje proizvode robe za finalnu potrošnju na industrije koje proizvode kapitalna dobra. Radnici će se pomjerati iz jedne industrije u drugu, a neće doći do nezaposlenosti. Ekonomija se samo pomjera. Smanjena potrošnja nije značila ništa više do pojačane štednje i povećane buduće potrošnje, a raspodjela rada i drugih resursa dogodila se u skladu sa tim. A to se zapravo i dešava na tržištu. Ukoliko je Kejnz u pravu, onda povećana potrošnja u budućnosti nema konkretnih efekata na sadašnjost. Smanjena sadašnja tražnja počinje da dobija prevagu nad anticipiranom jačinom budućih tržišnih prilika, koji nikad neće dobiti priliku da se ispolje. Nezaposlenost će biti u porastu i još više će oslabiti potrošnju, a investitori će se zbog svih loših činilaca odlučiti da napuste planove o proširenju svojih kapaciteta. Ekonomija će ući u depresiju. Ovo nije način na koji funkcioniše tržišna ekonomija jer će se sadašnja smanjena potrošnja manifestovati u budućnosti.

4. Buduća tražnja

Već smo pomenuli pitanje buduće tražnje, a ovdje ćemo samo na trenutak istaći različite pristupe ovom pitanju kod Kejnzijanske i Austrijske škole. Po Kejnzu su očekivanja nerealna i njima upravlja animalni duh tržišta. Ako se investitori boje najgoreg, ekonomija će se suočiti sa parcijalnim ili totalnim kolapsom. Sadašnja slaba tražnja znači nisku buduću tražnju. Za Austrijance, investicije ili očekivanja investitora nijesu ni iracionalna u Kejnzijanskom smislu niti »racionalna« u smislu Rateks škole, već ih prije možemo opisati kao prilagodljiva očekivanja. Očekivanja su glavna determinanta ljudske aktivnosti. Ljudi djeluju onda kada žele da nešto promijene. Oni nijesu srećni i zadovoljni sa stanjem u kojem se nalaze i vjeruju da mogu da stvore bolje prilike. Dakle, prva dva preduslova za ljudsko djelovanje jesu nezadovoljstvo i vizija boljeg stanja stvari u budućnosti. Ali, kako možemo da okarakterišemo ljudsko djelovanje kao racionalno ili iracionalno? Ljudsko djelovanje je uvijek racionalno. Racionalno je u smislu da ljudi uvijek žele da tim djelovanjem zadovolje svoje potrebe. Medjutim, kod ljudi su potrebe različite. Upravo zbog toga jedan čovjek ne može definisati potrebe nekih drugih ljudi kao racionalne ili iracionalne. Nema čovjeka koji je kvalifikovan za davanje ovakve ocjene. Kao što nije moguće definisati nečije potrebe kao racionalne ili iracionalne, nije moguće ni definisati očekivanja ljudi kao racionalna ili iracionalna.

Mises nije poseban naglasak stavio na očekivanja, ali su drugi pobornici Austrijske škole nastojali da ovo pitanje malo bliže objasne. Ako sumiramo ove analize, možemo zapaziti tri glavne pretpostavke Austrijske teorije o očekivanjima, odnosno tri »shvatanja« Prof. Garrisona. Pretpostavke su sljedeće: (a) preduzetnici još ne poznaju ekonomsko okruženje koje u osnovi postoji, pa se ne mogu ponašati kao da ga poznaju, odnosno prosto rečeno, preduzetnici djelaju u atmosferi neizvjesnosti;

(b) promjene karakteristika ekonomskog okruženja prenose se promjenama cijena, zarada i kamatnih stopa; (c) cijene, zarade i kamatne stope teže da olakšaju koordinaciju ekonomskih odluka i da ove odluke usklade sa ekonomskim prilikama koje se nalaze u osnovi svega.

U stanju ravnoteže, očekivanja su stabilna. Kada dodje do poremećaja sistema, na primjer zbog kredita, tržišni agenti koji planiraju neke aktivnosti ili projekte moraju da ih preformulišu shodno novim prilikama na tržištu. Ovo znači da moraju da se prilagode novom sistemu. Ako u datom trenutku posmatramo ekonomiju kao cjelinu, to znači da se puno različitih prilagodjavnja i podešavanja dešava u isto vrijeme. Sve ove promjene ili aktivnosti u sistemu ograničene su ekonomskim prilikama i očekivanjima koja se poklapaju sa tim prilikama. Sistem koji je nastao u ravnoteži, dospijeva u novu ravnotežu nakon svih ovih promjena.

Tačno je da su austrijski ekonomisti naglašavali teoriju kapitala, a ne očekivanja, ali je jasno da očekivanja ne mogu da se odstrane iz strukture kapitala zato što struktura kapitala predstavlja refleksiju planova i očekivanja preduzetnika. Kao što smo na početku rekli, u Austrijskoj teoriji očekivanja se promjenjiva. Ili, kao što kaže Garrison:

»Kejnz sasijeca nade pod pretpostavkom izvrgnutih očekivanja (mala sadašnja tražnja znači malu buduću tražnju), dok Austrijanci nadu održavaju u životu priznajući mogućnost da se očekivanja poklope sa preferencijama potrošača«.
[Garrison 1995, str. 133]

5. Nezaposlenost i zarade

Nijesmo do sada pomenuli Kejnzovo poimanje nezaposlenosti i visine zarada. Ova su pitanja važan i sastavni dio austrijske ekonomije, ali nijesu posebno naglašena u objašnjenju biznis ciklusa. Medjutim, u Kejnzovom pristupu oni imaju značajniju ulogu u objašnjavanju ekonomske depresije. U Kejnzovom sistemu plate su rigidne i imaju tendenciju kretanja prema dolje, a to je uzrok nezaposlenosti. Ovo znači da se prema Kejnzu cijena rada razlikuje od ostalih cijena. Ali, zašto se opšta teorija cijena ne bi odnosila na plate, odnosno na cijenu rada? Nema razloga za da se ne odnosi. Poput svih drugih faktora i faktor radne snage je u deficitu kao jedan od faktora proizvodnje. Nivo zarada određuje tržište, kao i za svaku drugu robu. Postoje netržišne stope zarada, kao što postoje i netržišne cijene. Jasno je da će držanje cijene iznad tržišne cijene, odnosno cijene koja će da počisti tržište, stvoriti viškove. Isto važi i za plate. Ukoliko se nivo zarada drži na nivou iznad tržišne cijene rada, doći će do nezaposlenosti. Na slobodnom tržištu nivo zarada će se prilagoditi kako ne bi došlo do nedobrovoljnog zaposlenja. Tako samo vlada, sindikati ili oboje mogu nivo zarada da drže iznad tržišnog. Medjutim, moguće je da se u nekim slučajevima

poslovni ljudi i radnici rukovode uvjerenjem da je održavanje visokog nivoa zarada njihova obaveza. Na primjer, radnike na tako nešto mogu da nagovore sindikati okupljeni oko ideje sindikalne solidarnosti. Kada se ova ideja u praktičnom smislu ovako predstavi, ona znači da radnici ispod određenog nivoa zarade ne bi trebali ni da rade. U tom slučaju radnik koji je zadojen ovom idejom i koji je trenutno nezaposlen neće prihvatiti ponudjenu cijenu nižu rada. Onda možemo reći da ovaj čovjek nezaposlen jer nije htio da prihvati ponudjenu cijenu rada, to jeste možemo reći da je dobrovoljno nezaposlen. Samo ukoliko ovaj čovjek postane svjestan da je sindikalna solidarnost mit, on će prihvatiti niži nivo zarade i zaposliće se. Osim vjere u ideje sindikalne solidarnosti postoje i neki drugi razlozi zbog kojih radnik neće raditi za određeni nivo zarade. Jedan od razloga bi mogao biti i taj što radnik misli da u budućnosti može da nadje bolji posao koji će više odgovarati njegovim vještinama i znanju, na kojem će biti bolje plaćen itd. Ali u svakom slučaju nezaposlenost na tržištu može biti samo dobrovoljna. Kao što smo rekli, uvjerenje da se zarade moraju držati na visokom nivou ne usvajaju samo radnici, već i poslovni ljudi i poslodavci. Glavni motiv zbog kojega se poslovni ljudi zalažu za ovu ideju jeste taj što smatraju da su visoke zarade nešto što doprinosi prosperitetu cjelokupne ekonomije. Ili, drugim riječima, ova ideja znači da bi spuštanje nivoa zarade umanjilo potrošnju i narušilo stanje u ekonomiji. Kao što profesor Rothbard objašnjava u svojoj knjizi »Američka Velika depresija«, situacija u kojoj i radnici i poslovni ljudi »kupuju« pogrešnu ideju imala je veliku ulogu u Američkoj Depresiji 1929. godini.

»Dalekih 1920tih godina »veliki« bizismeni nasjeli su na »prosvećene« i »napredne« ideje, od kojih je jedna bila da je do prosperiteta Amerike došlo zahvaljujući plaćanju visokih zarada,, a ne sasvim obrnuto. Kao da je u drugim zemljama životni standard niži zato što su njihovi biznismeni nepametno odbili da učtvarostruče ili upetostruče svoje plate.« [Rothbard 2000, str. 44]

Vidjeli smo što će se desiti ukoliko se nivo zarada održava iznad tržišne stope. Možemo da analiziramo slučaj u kojem je nivo zarada koje daju svi preduzetnici ili određene grupe preduzetnika suviše nizak ili nije u skladu sa stanjem na tržištu. U tom slučaju preduzetnici će postići ono što žele samo ako postoje institucionalne barijere za ulazak na preduzetničko tržište. Ukoliko ne postoje, ukoliko novi preduzetnici mogu ući na to preduzetničko tržište, onda pad cijene rada, kao i pad cijene bilo kojeg faktora proizvodnje koji nije u skladu sa uslovima koji vladaju na tržištu, donosi nove prilike za zaradu. Uvijek će biti ljudi koji će to iskoristiti i zaraditi profit. Ako je ispunjen preduslov da ne postoje nikakve administrativne barijere za ulazak na tržište, jasno je da ovakva situacija ne može sniziti cijenu rada.

Na osnovu prethodnog objašnjenja se može zaključiti da se plate definišu na tržištu. Ako se definišu na tržištu, onda može da dodje samo do, voljne, odnosno prema

Mizesu do katalitičke nezaposlenosti. Ukoliko na tržištu dodje do dodatne nezaposlenosti to znači da je nivo zarada na silu zadržavan na nivou iznad tržišnog. Nezaposlenost nije posljedica odluka pojedinaca, već intervencionizma (ili od strane sindikata ili od vlade). Ovakva nezaposlenost, koja zbog svoje prirode pretpostavlja institucionalnu nezaposlenost, mora da se odvoji od katalitičke nezaposlenosti. Ovo jasno ukazuje na to da nema potrebe da se vlada miješa u tržište rada zato što će time samo biti uzrok nezaposlenosti i drugih problema u ekonomiji.

6. Vlada i njena uloga

Kao što smo pomenuli, jedna od najvažnijih razlika između Kejnza i austrijanaca vezana je za poimanje vlade i njene uloge, odnosno aspekta uloge vlade. Za Kejnza vlada je imenovani stabilizator i regulator nacionalne ekonomije. Ukoliko dodje do inflacije, usled »prekomjernog trošenja«, vlada treba da nastupi i da natjera ljude da manje troše. Ukoliko dodje do recesije, kao posljedice slabije javne potrošnje, ponovo bi vlada trebalo da nastupi i da pojača vlastitu potrošnju kako bi se povećala agregatna potrošnja. Kejnz zapravo kaže da kada tržište ne funkcioniše dobro, potrebne su nam vladini programi da pojačaju potrošnju i investicije kako bi se smanjila nezaposlenost i zadržalo dobro stanje ekonomije. Drugim riječima, depresije su sastavni dio tržišta i vlada ima moć da ih ispravi i dovede ekonomiju u stanje stabilnosti. Austrijanci se sa ovim ne slažu. Austrijanci vjeruju da tržište može da podnese promjene štednje zato što će povećana štednja naći svoj put do investicija. Oni smatraju da ekonomija dobro funkcioniše bez pomoći vladinih programa. Dodatno oni smatraju da su »programi stimulacija« sprovedeni u praksi imali potpuno različit rezultat u odnosu na planirani i da su u nekim situacijama odvodile do potpuno suprotnih rezultata, na primjer, nezaposlenosti. Ukoliko, na primjer, Centralna banka drži kamatne stope ispod prirodne stope, investicije se povećavaju ali je to povećanje neodrživo. Prema prethodno objašnjenom mehanizmu, posljedica intervencije vlade prije će biti depresija nego rast.

Kejnezijanci bi bili u pravu da su predložili programe koji bi bili usmjereni na to da se napusti politika kreditnog ekspanzionizma. Međutim, mjere koje oni predlažu ne idu u tom pravcu. Oni, na primjer, predlažu javne radove i povećanje potrošnje javnih preduzeća. Ova ideja je bila prisutna i prije Kejnza kada su ljudi od vlade tražili da počne sa javnim radovima kad god se pojave neki ekonomski problemi kako bi se na taj način uposlili novi radnici i podstakao razvoj. Glavni problem kod Kejnzovih intervenističkih ideja je što one ne analiziraju drugu stranu medalje: odakle će doći novac za pojačanu javnu potrošnju? Odgovor je: iz poreza i zajmova, odnosno u oba slučaja iz prihoda koje su ostvarili građani. U tom slučaju dešava se zapravo da vlada posudjuje novac od građana i taj novac koristi za javnu potrošnju. Tako novac koji su građani mogli da koriste za potrošnju i investicije država koristi za vlastitu potrošnju. Drugi odgovor je pomoć, na primjer strana pomoć. Međutim

ovaj metod finansiranja je po prirodi inflatoran i ne može da popravi situaciju, može samo da je pogorša. Svakako da on može da odloži krizu, ali kada do krize dodje, ona će najvjerojatnije biti mnogo veća nego prije intervencije. Još jedna dodatna mjera, koju preporučuju Kejnzi i drugi intervencionisti, je smanjenje javne potrošnje tokom perioda ekspanzije koje bi omogućilo povećanje potrošnje iz uštedjenog novca tokom perioda depresije. Smanjenje državne potrošnje ne povećava buduće rashode. Država može da ubira novac od poreza tokom ekspanzije a da ga u tom periodu ne troši. Time vlada održava deflacionu politiku. Međutim, kada jednog dana vlada poveća svoje rashode, ona mijenja vrijednost novca i njegovu kupovnu moć. Međutim ovaj novac ne može da obezbijedi kapitalna dobra koja su, na primjer, potrebna za realizaciju javnih radova.

Kao što se može zaključiti, intervencionisti nijesu bili u pravu po pitanju uloge koju bi država trebalo da ima u ekonomiji. Dvije glavne greške koje su u rezonovanju napravili su:

- pozicija vlade;
- ignorisanje fenomena nedostatka kapitalnih roba.

Za ove teoretičare država se nalazi tamo negdje, izvan svijeta u kojem ljudi žive i rade. U njihovim objašnjenjima izgleda da država (vlada) ima svoje vlastite resurse i sredstva koja nemaju veze sa sredstvima ekonomskih subjekata. Uz to, ta sredstva država može koristiti za koje god hoće potrebe. Očigledno je, kao što smo objasnili, da sredstva za javne rashode dolaze iz ograničenog broja izvora. Konačno, ove izvore čine građani ili pomoć. Vlada ne može da se pozicionira negdje izvan univerzuma a da u isto vrijeme koordinira aktivnosti ekonomskih subjekata, radnika i preduzetnika.

Druga greška vezana je za razumijevanje depresije i prijedloga kako da se ekonomija oporavi. Uzrok depresije su nedovoljna potrošnja i nedovoljno investiranje. Da bi se to promijenilo kejnzijanci predlažu povećano investiranje i u isto vrijeme povećanu potrošnju. Iz prethodnog objašnjenja odnosa između potrošnje i štednje očiglednim se čini da tako nešto nije moguće. Riješenje pomenutog problema je da se povećaju investicije i proizvodnja, a da se smanji potrošnja kako bi se smanjile zalihe kapitalnih roba.

7. Zašto su Austrijanci u pravu?

Kao što se može zaključiti iz prethodnog izlaganja, kapitalna teorija makroekonomije, na kojoj je bazirana austrijska teorija biznis ciklusa, ima slijedeće prednosti:

- Naglašava ulogu i značaj vremena. Ona objašnjava da je interval vremena koji razdvaja primjenu faktora proizvodnje od završetka proizvodnog procesa jeste fundamentalna varijabla, baš kao i radna snaga ili zemlja.
- Pokazuje da je kapital heterogen.
- Pokazuje da proizvodni proces nastaje u fazama i da se resursi mogu alocirati između tih faza na različite načine.
- Jasno objašnjava vezu između potrošnje i ulaganja. Današnje investiranje je usmjereno ka sutra.
- I, obuhvata i objašnjava ekonomska kretanja u kratkom, srednjem i dugom roku.

Navedene prednosti austrijske teorije biznis ciklusa su direktan rezultat usvojenog i razvijenog makroekonomskog modela baziranog na kapitalu, sa vremenskim elementom. Međutim, postoje i druge prednosti ove teorije koje su djelimično rezultat navedenog modela a djelimično drugih ideja koje su u njemu inkorporirane, kao što je objašnjenje preduzetničkih grešaka, prirode biznis ciklusa i većeg intenziteta 'buma' i pada u proizvodnim industrijama.

U tržišnoj ekonomiji, uloga preduzetnika je od vitalnog značaja. Preduzetnici predstavljaju pokretačke snage ekonomije. Glavni cilj svakog preduzetnika je profit. Prije ulaganja, preduzetnik treba da predvidi prihode i rashode svojih djelatnosti. To znači da on treba da predvidi buduće potrebe i potražnju kupaca. Ukoliko su predviđanja dobra, on će ostvariti profit, a ukoliko ne – on će pretrpjeti gubitak. Upravo zbog toga tržišna ekonomija jeste ekonomija uspjeha odn. dobitka i gubitka. Ona ima ugrađeni mehanizam selekcije. Pitanje je, ako su preduzetnici ljudi čije su djelatnosti usmjerene na ostvarivanje profita zaradom i ekonomskom kalkulacijom, i ako tržište ima ugrađeni mehanizam odabiranja loših i dobrih preduzetnika, kako se može objasniti činjenica da s vremena na vrijeme biznis u nekoj ekonomiji 'iznenada doživi masovne i teške gubitke'. (Rothbard) Kako je moguće da u jednom trenutku svi preduzetnici koji 'su bili odabrani' od strane tržišta jer su dobri u prognoziranju i za koje je najvjerovatnije da će ostvariti profit, iznenada postanu preduzetnici sa lošim sposobnostima prognosticiranja i koji umjesto profita ostvaruju gubitke? Austrijska teorija objašnjava da do ovog problema dolazi zato što su preduzetnici prevareni intervencionizmom vlade i banaka na tržištu kapitala. Jedno veoma uspješno objašnjenje ovih takozvanih klastera preduzetničkih grešaka jeste činjenica da je ono pokazalo da tržišta funkcionišu dobro. Pokazalo je da slobodno tržište nije vinovnik fluktuacija u biznisu. Ono je takodje pokazalo da biznis ciklusi nisu prouzrokovani propustima slobodne tržišne ekonomije, već suprotno tome intervencijama vlade u tržišnim procesima.

Svaka teorija biznis ciklusa, a ne samo austrijska, objašnjava zašto biznis ciklusi postoje i šta je to što stvarno uzrokuje ciklične fluktuacije. Ali, ne objašnjava svaka

od njih i zašto se biznis ciklusi ponavljaju i ne daje razloge obnovljive prirode biznis ciklusa. Međutim, austrijska teorija je ponudila odgovore i na takva pitanja. Kao što je objašnjeno, centralna banka izaziva fazu 'buma' u ciklusu stvaranjem kredita. Međutim, bez obzira kako dobro ovakva faza izgledala na prvi pogled, ona ne može da traje vječno. Banke koje su involvirane u davanju kredita postepeno postaju svjesne činjenice da im gotovina nestaje i da se njihove obaveze gomilaju. Kao rezultat toga, banke će zaustaviti ekspanziju kredita i preduzetnici će ostati bez novca koji im je neophodan za proizvodnju. Nastupa nova faza ciklusa, faza pada. Ali, ono što je važno istaći jeste da ta faza proizilazi iz prethodne faze 'buma'. Ova faza nije ništa drugo nego faza u kojoj se ekonomija prilagođava promjenama koje su se desile tokom faze 'buma' ili automatska reakcija na tu fazu. Drugim riječima, sjeme pada ekonomske aktivnosti je posijano tokom faze njenog uspona. Ovim se objašnjava da su biznis ciklusi samorevitalizirajuće pojave ali se ne objašnjava zašto oni ponovo nastaju. Odgovor na ovo pitanje leži u činjenici da nakon procesa prilagođavanja i nakon revitalizacije banaka, banke dolaze ponovo u mnogo bolju i sigurniju ili samopouzdaniju poziciju. One su ponovo u poziciji da nastave kretanje prirodnom stazom kreditne ekspanzije.

Jedno od pitanja koje nije prethodno pomenuto, ali koje – prema mišljenju nekih autora – jeste jedna od prednosti austrijske teorije, jeste da je ona uspjela da objasni zašto uspon i pad imaju jači intenzitet u proizvodnim industrijama. Nakon kreditne ekspanzije, preduzetnici pozajmljuju novac i investiraju ga u investiciona dobra. Plate radnika u takvim industrijama postaju veće. Međutim, bez obzira na činjenicu što su plate ovih radnika postale veće, njihovi vremenski prioriteti se nisu promijenili. To znači da je odnos između potrošnje i ulaganja isti kao i prije kreditne ekspanzije. To dalje znači da će oni još uvijek trošiti svoj novac na potrošne stvari i neće štedjeti i investirati ga u nove mašine ili investicionu opremu. Ovo će dovesti do depresije u proizvodnim industrijama. U stvari, preduzetnici vrše pogrešno ulaganje zbog lažnih signala. Oni su previše investirali u investiciona dobra, a premalo u potrošna dobra.

Sve navedene prednosti rezultirale su u još nečemu: objašnjenju uloge vlade u depresiji ili uloge vlade generalno. Pitanje koje se obično postavlja o ulozi vlade jeste: Šta bi vlada trebala uraditi u periodu depresije a šta tokom drugih perioda? Odgovor na ovo pitanje je veoma jednostavan: ništa. Vlada ne bi trebala baš ništa da uradi u tom periodu. Sve što bi vlada uradila u periodu depresije moglo bi samo učiniti stvari gorima nego što jesu ili ih prolongirati. Ukoliko vlada uspije da u tom periodu ne uradi ništa, proces vraćanja iz depresije će biti kraći i ekonomija će se brže oporaviti. U drugim periodima, vlada treba da obustavi kreditnu ekspanziju ili da pokuša da je onemogući. U slučaju da je do kreditne ekspanzije već došlo, jedina stvar koja može popraviti stvari jeste da se odmah zaustavi sva dalja kreditna ekspanzija. U stvari, time se stanje u ekonomiji neće učiniti boljim, jer je kreditni ciklus već dobio svoj impuls koji će se dalje razvijati u fazi uspona i potom u fazi

pada, ali može se spriječiti da stvari postanu još lošije. Da nije bilo kreditne emisije, vlada i tada ne bi trebala ništa da uradi. Ili, da zaključimo, vlada bi generalno trebala da drži ruke dalje od ekonomije i da se ograniči na zaustavljanje vlastite inflacije i smanjivanje vlastitog budžetskog deficita.

Zaključak

Predstavljeni problemi nijesu razmatrani da bi se pokazala neprimjenjivost nekih od ideja i argumenata Kejnzijanske teorije već, prije, da bi se pokazao značaj teorije kapitala u kojoj je naglasak stavljen na međuvremenske odnose između sadašnjih investicija i buduće potrošnje i između sadašnje štednje i budućih investicija. Austrijanci su bili u pravu kada su tvrdili da vlada ne bi svojim programima stabilizacije trebala da utiče na ekonomiju. Tržište, kada ono funkcionise, a da bi funkcionisalo trebalo bi ga pustiti da funkcionise, ima svoje tržišne signale koje mogu da razumiju svi učesnici na tržištu. Sve aktivnosti učesnika na tržištu reakcije su na te tržišne signale. U takvoj situaciji ne javljaju se problemi u ekonomiji. Nekada ekonomija funkcionise dobro, nekada loše ali, uopšte uzev, ne postoje veći problemi. Ali, ako neko ko nije igrač na tržištu ili ko ne pokazuje tržišno ponašanje, kao na primjer vlada, učini nešto što mijenja ekonomske uslove ona šalje pogrešne signale svim akterima na tržištu. Tržišni akteri na ove signale reaguju i onda dolazi do problema. Ekonomija ulazi u depresiju.

Literatura:

1. Garrison, Roger W. (2001), *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*, London: Routledge.
2. Garrison, Roger W. (1995), 'The Persistence of Keynesian Myths: A Report at Six Decades', in Richard M. Ebeling (ed.) *Economics Education: What Should We Learn About the Free Market?*, Hillsdale: Hillsdale College Press, 109-136.
3. Keynes, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Harcourt, Brace and World.
4. Mises, Ludwig von (1996a), *Human Action: A Treatise on Economics*, San Francisco: Fox & Wilkes.
5. Mises, Ludwig von, Haberler, Gottfried, Rothbard, Murray N. and Hayek, Friedrich A. (1996b), 'The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays', Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute
6. Rothbard, Murray N. (1995), *Making economic sense*, Auburn, Ala.: The Ludwig von Mises Institute.

7. Rothbard, Murray N. (2000), *America's Great Depression*, Auburn, Ala.: The Ludwig von Mises Institute.
8. Vukotic, Veselin (2002), *Makroekonomski racuni i modeli*, Podgorica: CID
9. Zarnowitz, Victor (1991), 'What is business cycle?', NBER Working Paper, 3868.
10. Zarnowitz, Victor (1997), 'Business Cycles Observed and Assessed: Why and How They Matter', NBER Working Paper Series, 6230.
11. Zarnowitz, Victor (1999), 'Theory and History Behind Business Cycles: Are the 1990s the Onset of a Golden Age?', NBER Working Paper Series, 7010.

Vladimir Kavarić*

Institucije u objašnjavanju ekonomskog razvoja

Abstract

Since the publication in 1776 of "An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations" by Adam Smith, the impact of free- market activity and international trade on economic development is well- known. The experience of recent decades shows that most successful countries with the highest growth rates are those that implemented pro- market policies and allow freedom in economic affairs⁷. Institutional framework which support free market exchange is basic precondition for economic development. Paper gives some basic explanations about evolution of the economic theory in explaining economic growth.

Key words: *Institutions, Freedom in Economic Affairs, Given Production Function, Entrepreneurship*

Institucionalna ekonomija - širi okvir koncepta ekonomskih sloboda

Institucije predstavljaju pravila ponašanja⁸. Ljudi se u svojim odnosima podvrgavaju određenim pravilima koja im omogućavaju da smanje neizvjesnost vezanu za ishod njihovog ponašanja i akcije⁹. Ta pravila se uspostavljaju kroz određeni proces donošenja odluka u društvu, a njihovo nepoštovanje podrazumijeva i vrstu sankcije. Obaveznost poštovanja određenih pravila podrazumijeva i da se ljudi različito ponašaju u zavisnosti od vrsta pravila kojima se moraju povinovati, kao i to da aktivnosti pojedinaca bivaju različito kanalisane u zavisnosti od pravila koja su na snazi.

To je posebno značajno u ekonomskoj sferi ljudskog djelovanja. Jasno je da se pojedinci ne ponašaju na isti način u socijalističkom i kapitalističkom društvu. Mnogo više napora se ulaže u produktivne aktivnosti ako pravila omogućavaju

* Ministarstvo finansija R. Crne Gore

⁷ Vidi: Vladimir Kavarić, A Mouse Roars, Wall Street Journall, 01/19/2005

⁸ Za potrebe rada institucije se definišu kao pravila (termini institucije i pravila se u radu koriste kao sinonimi) ljudskog ponašanja. Ovo korespondira sa definicijom institucija koja se koristi u institucionalnoj ekonomiji.

⁹ Npr. poštovanje ograničenja brzine u saobraćaju i saobraćajnih znakova smanjuje mogućnost saobraćajnog udesa a potpuno eliminiše mogućnost plaćanja kazne zbog kršenja pravila.

uživanje koristi od rezultata rada. Veća / manja je motivacija za preuzimanje rizika preduzetničkog poduhvata ako država kroz poresku politiku i redistributivni transferiše manji / veći dio ostvarenog prihoda. Preduzetnici lakše ulaze u međusobne transakcije ukoliko vjeruju da će dogovori biti poštovani i da pravila omogućavaju kažnjavanje eventualnog oportunističkog ponašanja druge strane.

Značaj institucija u ekonomiji Kasper (Kasper) i Streit (Streit) ilustruju na sledeći način:

...Ljudi ne mogu ulaziti u međusobne transakcije bez zajedničkog slaganja o tome kako će ostali učesnici u transakciji reagovati ili svijesti o tome da će biti kažnjena ona strana koja postupa suprotno ugovoru. Pojedinci i biznisi mogu kupovati, prodavati, zapošljavati radnike samo ukoliko vjeruju da će njihova očekivanja biti zadovoljena. Mnoge biznis operacije se zasnivaju na više ponavljanja i ljudi očekuju da će se one odvijati na očekivani način zbog toga jer se tako smanjuje trenje i neodređenost...Zamislimo... da banka u kojoj čuvamo svoje pare odjednom odbije da vam ih isplati. Ljudske interakcije, uključujući one u ekonomskoj sferi zavise od povjerenja koje se zasniva na redu koji se uspostavlja sprečavanjem oportunističkog i neočekivanog ponašanja. Ovako mi definišemo institucije...

..U bankama uručujemo novac činovnicima čijeg se lica poslije pet minuta ne sjećamo, u banke o čijem menadžmentu i rezervama ne znamo ništa. I u ovakvim situacijama mi očekujemo da ćemo dobiti zadovoljavajuću uslugu...Zašto? Zato što ovi ljudi imaju specijalističko znanje i zato što su ograničeni institucijama – koje ometaju njihovo oportunističko ponašanje...

Institucionalna ekonomija je naučna disciplina koja proučava ekonomske efekte različitih vrsta pravila. Ovi efekti uvijek predstavljaju sumarni rezultat ekonomskih aktivnosti pojedinaca čije ponašanje je kanalisano važećim pravilima i institucijama. U skladu sa ovim određenjem institucionalna ekonomija analizira efektivnost alternativnih vrsta pravila i predstavlja *...dvosmjernu relaciju između ekonomije i institucija. Institucionalna ekonomija analizira efekte institucija na ekonomiju kao i razvoj institucija zasnovan na ekonomskom iskustvu. Institucije su pravila ljudskog ponašanja...One omogućavaju da ljudsko ponašanje postane predvidljivije i kroz to omogućavaju podjelu rada i proizvodnju bogatstva. Efektivnost pravila podrazumijeva i kaznu za njihovo kršenje.*¹⁰

Insistiranje na pravilima u objašnjavanju ekonomskog ponašanja pojedinaca predstavlja osnovu djelovanje institucionalne ekonomije, dok pravila tj. institucije

¹⁰ Vidi: Wolfgang Kasper and Manfred E. Streit E, Institutional Economics, Social order and public policy, Edward Elgar, Cheltenham, UK i Northampton, MA, USA, USA (1998)

kojima se reguliše ekonomska aktivnost predstavljaju osnovni ekonomski resurs. Međutim, u dosadašnjem razvoju ekonomske misli, pored institucionalnog pristupa, prepoznate su i druge teorije koje su nudile svoja objašnjenja ekonomskog rasta i razvoja. Posljednjih vijekova smjenjivao se i značaj pojedinih teorija ekonomskog rasta i razvoja. Najeksplicitnije ekonomske teorije 20. vijeka objašnjavale su da ekonomski rast dolazi sam po sebi kao neizbježna posljedica prostog povećanja proizvodnih inputa. Osnovna distinkcija između učenja koje ekonomski rast isključivo objašnjavaju inputima ogleda se u broju proizvodnih faktora koji determinišu rast. U jednom dijelu navodi se da kapital predstavlja jedinu determinantu rasta. Međutim kritika ove teorije ogleda se u marginalnoj stopi prinosa na kapital. Povećanje akumuliranog kapitala vodi i nižim prinostnim stopama rasta a na posljertku i ekonomskoj stagnaciji. Neoklasična teorija prevazilazi ovaj metodološki problem uvođenjem u analizu novih faktora rasta. Najpoznatiji model je proizveo Solov (Solow), koji u objašnjavanju ekonomskog rasta koristi faktore rad, kapital i tehnologiju. Međutim, ove teorije ne objašnjavaju kako neke zemlje akumuliraju više a neke manje kapitala, znanja i tehnologija. One u potpunosti ignorišu institucije tj. pravila kojima se povinuju članovi društva i pod kojima se odvija ekonomska aktivnost. Harberger (Harberger, 1984) kaže da ove teorije nisu objasnile *zašto ljudi štede i investiraju, eksploatišu nacionalne resurse i koriste znanja*. U ovome se ogleda osnovna razlika između institucionalne ekonomije i neoklasične teorije.

Institucionalna ekonomija, pored insistiranja na pravilima ekonomskog razvoja kao osnovnoj determinanti razvoja, prepoznala je i vrste pravila koja najviše pogoduju ekonomskom razvoju. Naime, po institucionalnoj teoriji nosioci ekonomskog razvoja mogu biti samo slobodni pojedinci koji u slobodnoj tržišnoj utakmici rade na zadovoljavanju sopstvenog interesa. Neophodnu pretpostavku predstavlja institucionalni okvir koji omogućava slobodnu tržišnu razmjenu, podjelu rada, zaštitu svojinskih prava i ugovora. Ova pravila, pored zadovoljavanje ličnog interesa, omogućavaju zadovoljavanje interesa društva u isto vrijeme. Sažeto, ovo predstavlja okosnicu izvornog učenja Adama Smita sa kraja 18. vijeka. Uvrštavanje u analizu elemenata kao što su pojedinačni interes i lična motivacija predstavlja unošenje mikroekonomskih podsticaja u objašnjavanje makroekonomskog rasta. Pitanje šta motiviše ljude – preduzetnike da preuzimaju rizik i mobilišu proizvodne faktore predstavlja nasleđe Šumpetera (Schumpeter), kao i predstavnika Austrijske škole. Institucionalna ekonomija pored vrste pravila analizira i njihovo porijeklo, genezu i nastanak. Različite vrste pravila u različito strukturiranim društvima proizvode i različite efekte. Pored prepoznavanja adekvatnih institucija koje omogućavaju rast, institucionalna ekonomija se bavi i karakteristikama društva¹¹ na

¹¹ U skladu sa individualističkim konceptom karakteristike društva samo predstavljaju rezultatnu dejstva ličnih karakteristika članova društva. Pod karakteristikama društva u ovom dijelu smatraju se istorijsko i kulturno nasleđe, politički sistem koji formalizuje pravila itd.

koja se pravila primjenjuju. U ovom dijelu preovlađujuća kulturna matrica zajedno sa uspostavljenim procesom donošenja odluka u društvu ima preovlađujući uticaj na implementaciju i stepen prihvatanja i formiranja određenih pravila.

Insistiranje na značaju slobode u ekonomskim odnosima vodilo je i prepoznavanju koncepta ekonomskih sloboda, kao osnovnog razvojnog resursa. On je zasnovan na identifikovanju određenog seta pravila i institucija koje najviše pogoduju ekonomskom razvoju. Ekonomske slobode kao teorijski koncept poprimaju svoju prepoznatljivu formu poslednjih decenija 20. vijeka i mogu se posmatrati kao dio šireg institucionalnog koncepta ekonomske analize.

Objašnjavanje rasta – proizvodni faktori i institucije

Objašnjavanje rasta predstavlja centralno pitanje ekonomske teorije. Osnovna distinkcija između institucionalne ekonomije i drugih učenja nalazi se u tretmanu ljudskog djelovanja kao faktora rasta. Neoklasična teorija objašnjava rast kao funkciju kapitala, rada i tehnologije ($Q = f(K, L, TEC)$). Neke teorije dalje povećavaju broj eksplanatornih faktora koji utiču na rast. U analizu se uvrštavaju elementi kao što su ljudski kapital, prirodni resursi, sposobnost strukturnih promjena itd. Zajednički element za sve ove teorije jeste insistiranje na pretvaranju date količine inputa u datu količinu outputa. Međutim, institucionalna ekonomija podržava tezu da količina outputa zavisi i od ljudskog djelovanja i sposobnosti. Upravo, ljudi preduzetnici svojim znanjima i vještinama vrše konverziju određenog kapitala, tehnologije, rada u proizvode i usluge koje prodaju na tržištu. Po institucionalnoj ekonomiji, u zavisnosti od ljudskog djelovanja, inicijative i preduzetništva iste količine inputa rezultiraju različitim količinama outputa. Ljudsko ponašanje, efikasnost pojedinačnih akcija, lična motivacija i inicijativa se nalazi u direktnoj zavisnosti od važećih pravila. Upravo, institucionalna ekonomija razlike u pojedinim stopama rasta objašnjava razlikama u kvalitetu pravila pod kojima se odvija ekonomska aktivnost. Ako važeća pravila omogućavaju pojedincima da slobodno stupaju u tržišne odnose, razmjenjuju svojinska prava nad resursima i najveći dio stvorene vrijednosti zadrže za sebe onda su i ekonomski rezultati zapaženiji a stope ekonomskog rasta i razvoja veće.

U nastavku je dat kratak prikaz najzastupljenijih teorija ekonomskog rasta i razvoja sa posebnim osvrtom na značaj institucija i pravila za ekonomski prosperitet.

Proizvodni faktori u objašnjavanju rasta

U ekonomskoj teoriji 40- tih i 50- tih godina prošlog vijeka kao centralni razvojni faktor bio je označen kapital. Osnovna implikacija je da povećanje kapitala vodi većoj proizvodnji i količini dobara koja mogu biti upotrebljena za zadovoljavanje

potreba. Ova teorija naglašava da je postojanje kapitala uslovljeno: a) odlaganjem tekuće potrošnje u cilju ostvarivanja očekivanog većeg prihoda u budućnosti i b) mobilnošću kapitala koji se uz plaćanje cijene za korišćenje kapitala (kamata) selio od manje ka više efikasnoj upotrebi (alokativna distribucija). Međutim, oslanjanje samo na kapital u objašnjavanju ekonomskog rasta, vodilo je definisanju rasta kao privremenog fenomena. Razlog se nalazio u opadajućoj marginalnoj produktivnosti. Naime, povećana akumulacija kapitala vodi smanjenju njegove marginalne produktivnosti, a ovo u dugom roku nultim ili negativnim prinosima na kapital.¹²

Metodološki problem opadajuće marginalne produktivnosti kapitala neoklasična teorija prevazilazi uvrštavanjem u analizu dodatnih faktora rasta. Naime, modeli rasta tj. nacionalne proizvodne funkcije u neoklasičnoj teoriji zasnivaju se na kapitalu, radnoj snazi i tehnologiji. Neke razvojne teorije 19. vijeka sugerišu da je ekonomski prosperitet zemlje neraskidivo povezan sa rastom populacije i demografskim faktorom. Npr. povećanje broja stanovnika znači i povećanje raspoložive radne snage. S obzirom da je radna snaga proizvodni input, to dalje rezultira povećanjem stopa rasta. Dalje, bolja/ lošija tehnologija je omogućavala da se dati nivo inputa rada i kapitala transformiše u veću/ manju količinu outputa. Ova osobina tehnologije kao proizvodnog inputa omogućava napuštanje datih proizvodnih funkcija i vodi (tokom 60- tih godina prošlog vijeka) posmatranju tehnologije i tehnoloških inovacija kao osnovnih pokretača razvoja. Napuštanje koncepta date proizvodne funkcije i sposobnost tehnologije da istu količinu inputa pretvori u veću količinu outputa za neoklasičnu teoriju predstavlja prevazilaženje problema opadajuće marginalne produktivnosti. Pored toga, tehnologija omogućava i supstituciju skuplje vrste inputa jeftinijom, pogotovo u slučajevima opadanja kamatnih stopa i samim tim smanjene cijene kapitala. Solov (Solow) u svojim modelima označava ove tri razvojne komponente (kapital, rad i tehnologije) kao centralne faktore rasta. Navodi se da one imaju pozitivan i opadajući uticaj na stope rasta.

U istom periodu (60- tih godina prošlog vijeka¹³) poklanja se veća pažnja ljudskim znanjima i vještinama. Bolja osposobljenost radnika u uslovima datih proizvodnih resursa vodi i većem ekonomskom rastu. Tako se u objašnjavanje procesa rasta kao jedan od faktora uključuje i ljudski kapital (Becker, 1964). Kasper i Streit ove elemente neoklasičnog modela nazivaju hardwerom rasta, dok se pod softwerom rasta nalaze elementi kao što su tehnička i organizaciona znanja i vještine.

¹² Na ovoj prepostavci zasnivala se i teza Karla Marksa (Karl Marx) o propasti kapitalizma.

¹³ U ovom periodu naglašava se i značaj prirodnih resursa na ekonomski rast i razvoj pojedinih ekonomija. Bekerman (Beckerman) je smatrao da će rijetkost nacionalnih resursa voditi stalnom unaprijeđenju ljudskog znanja i tehnologije radi efikasnijeg korišćenja ograničenih resursa. Krajem prošlog vijeka kroz rad Saksa (Sachs), Melingera (Mellinger) i Diamonda (Diamonda) apostrofira se značaj geografske pozicije, klimatskih uslova i pristupa značajnijim tržištima.

Poboljšanje u softveru rasta omogućavalo je bolje korišćenje hardverskih elemenata rasta. Nemogućnost kvantifikacije predstavljalo je metodološki problem u objašnjavanju faktora rasta izvan neoklasičnog modela koji je uključivao kapital, rad i tehnologiju. Problem koji je postojao u metodološkom obuhvatu i kvantifikaciji softverskih komponenti razvoja nije umanjio spoznaju značaja ovih elemenata na ekonomski rast i razvoj. Npr. Baro (Barro) i Denison (Danison) 60- tih godina prošlog vijeka naglašavaju da se razlika između brzo i sporo rastućih ekonomija može uglavnom objasniti baš ovim elementima. Međutim, u ovom dijelu se ne nude objašnjenja zašto neka društva akumuliraju više fizičkog i ljudskog kapitala nego druga.

Posmatranje unutrašnje ekonomske strukture dovelo je do zaključka da zemlje sa većom mobilnošću kapitala i fleksibilnošću cijena rastu brže (Kasper, 1982). Analizom nacionalnih oputa pojedinih država u dužem vremenskom periodu primjećeno je da u određenim periodima rasta različiti proizvodni sektori imaju različite doprinose. Naime, industrija je predstavljala osnovni pokretač rasta u ranijim razvojnim fazama, dok u zrelijim etapama usluge preuzimaju vođstvo. Na nižem nivou dohotka veći je doprinos radno intenzivnih industrija. S povećanjem dohotka smanjuje se relativni doprinos radno intenzivnih tehnologija u korist kapitalno intenzivnih industrija. Sposobnost strukturnih promjena ili prilagođavanja vodilo je i većem ekonomskom rastu. Na ovaj način se u fokus objašnjavanja rasta, pored makroekonomskih komponenti (kapital, rad, tehnologija, ljudski kapital, prirodni resursi) uvodi i nivo promjena koji je izazvan mehanizmima podsticaja na mikro nivou (strukturne promjene) uzrokovan potrebom za efikasnom alokacijom resursa.

Institucije, preduzetništvo i ekonomski rast

Uključivanje u analizu mikroekonomskih elemenata (70-tih godina prošlog vijeka) vodilo je i aktuelizaciji rada Šumpetera (Schumpeter) i pripadnika Austrijske škole kao što su Von Mises (von Mises) i Hajek (Hayek). Oni rast objašnjavaju preduzetničkom aktivnošću individualaca koji preuzimaju rizik zarad ostvarenja lične koristi. Međutim, ova aktivnost je moguća na društveno superioran način samo u određenom institucionalnom ambijentu. Po ovom gledanju znanje, koje postoji u društvu, može biti valjano korišćeno samo u slučaju kada su ljudi sa raznim vrstama znanja u mogućnosti da sarađuju. Pretpostavka je adekvatna podjela rada.

Povratak mikroekonomskom fokusu u objašnjavanju ekonomskog rasta značio je i povratak učenju Adama Smita iz 1776. godine, koje je počivalo na slobodnom pojedincu koji prateći lične interese na najbolji način doprinosi i ostvarivanju interesa društva u cjelini. Osnovne pretpostavke su slobodno tržište, slobodna međunarodna razmjena i podjela rada. Razvoj koji je zasnovan na preduzetničkoj

aktivnosti pojedinaca koji koriste specifična znanja i sposobnosti, moguć je samo na bazi adekvatnih institucija i pravila igre koja omogućavaju pojedincima da uživaju korist od svojih aktivnosti. Institucije u tom dijelu omogućavaju stvaranje adekvatnog okvira. Analiza rada Adama Smita i Davida Hjuma (David Hume) ukazuje da su osnovne institucije kapitalističkog sistema: zaštita vlasničkih prava, njihova slobodna razmjena i zaštita ugovora. Smatra se da reafirmacija ovih izvornih učenja predstavlja osnovu institucionalne ekonomije.

U analizama, koje su prezentirane 70-tih i 80- tih godina prošlog vijeka, Nort (North), Hodžson (Hodgson), Rozenberg (Rosenberg) i dr. navode da se ekonomski rast, tehnološka i organizaciona znanja pojavljuju uvijek sa unaprijeđivanjem institucija koje omogućavaju i olakšavaju akumulaciju kapitala i razmjenu svojinskih prava. Snažan razvoj tehničkih znanja u neevropskim zemljama nije vodio industrijskoj revoluciji, kao što je to bio slučaj u Evropi, upravo zbog nerazvijenih institucija koje omogućavaju slobodnu razmjenu i akumulaciju kapitala. Ovaj problem kineskog društva Džons (Jones) ilustruje na sledeći način:

...nije postojao nezavisan pravni sistem, zaštita za vrijednosti u prevozu niti policajci da čuvaju ljetinu... Postojao je formalno sudski sistem, ali su mu nedostajale sistematske procedure koje podrazumijevaju stvarne dokaze. Ugovori se bili nezaštićeni...Poslovi su se zanimali na ličnim odnosima ili na povjerenju grupa trgovaca ili zanatlija koji su već bili udruženi iz razloga koji nisu bili poslovni...

U vezi institucija kao objekta ekonomske analize Nort navodi:

...Istorijska analiza ekonomskog rasta je ujedno i studija institucionalnih inovacija koje omogućavaju da se rastuće kompleksne transakcije odvijaju uz smanjivanje transakcionih troškova...

Olson (Olson), Pauelson (Powelson), Parker (Parker) i Stejsi (Stacey) takođe naglašavaju suštinski značaj institucija za ekonomski rast. Gvortni (Gwartney), Lauson (Lawson) i Holkomb (Holcomb) na sledeći način stavljaju akcenat na institucije u objašnjavanju rasta.

...jednostavno povećanje inputa, samo po sebi, ne vodi uvijek povećanim stopama rasta. Poslednja dekada u razvoju ekonomske misli pokazala je značaj institucija i politika na ekonomski razvoj. Radovima Bauera (Bauer) (1972) i Norta (North) (1990), «nova ekonomska teorija» ukazala je na značaj institucija i politika koje su konzistentne sa razvojem i efikasnim korišćenjem resursa. ... Zagovornici nove teorije pokazuju da neadekvatne institucije i politike vode rastu koji je ispod njegovog potencijala. Po

mnogim elementima ovaj pogled predstavlja povratak na učenje Adama Smita¹⁴.

Kasper i Streit u objašnjavanje rasta uključuju i odnos između formalnih institucija i kulturnih vrijednosti.

...Empirijska iztraživanja naglašavaju značaj preferencija za materijalnu dobrobit, kao što su zajedničke preferencije za veliki broj fundamentalnih vrijednosti kao što su sloboda, mir, pravda i sigurnost. Adekvatne institucije su potreban ali ne i dovoljan uslov za razvoj. Preduzetnici i ljudi uopšte, takođe treba da imaju preferencije ka poštenoj saradnji i materijalnom napretku (npr. izabrati rad prije ljenstvovanja). U dugom roku, postoji kompleksan odnos između ljudskih fundamentalnih vrijednosti i institucija: ako institucije omogućavaju stvaranje bogatstva, ljudi će vjerovatnije težiti stvaranju bogatstva...

Kasper i Streit naglašavaju da preduzetnička aktivnost predstavlja osnovni generator rasta. Međutim, da bi preduzetnička aktivnost mogla da generiše rast ona mora da se odvija u adekvatnom, predvidljivom i pouzdanom institucionalnom okviru, koji omogućava tržišnu razmjenu. Oni dalje smatraju da se ovaj okvir sastoji od kulturnih konvencija i zajedničkih etičkih vrijednosti s jedne strane i formalnih (zakonskih) pravila s druge strane¹⁵. Institucionalna ekonomija posmatra ekonomski razvoj kao rezultat uticaja makroekonomskih podsticaja na mikroekonomske strukturne promjene i socijalne elemente kao što su pojedinačne preferencije i sistem vrijednosti. Razvoj se javlja kao veličina izvedena iz pojedinačnih akcija ogromnog broja članova društva koji se javljaju kao učesnici na tržištu u najrazličitijim ulogama (proizvođači, potrošači, preduzetnici itd.)

Literatura:

1. Geoffrey M. Hodges, *Economics and institutions*, Polity Press, Cambridge, UK (1988)
2. Gwartney, J., Lawson, R., *Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report*. The Fraser Institute, Vancouver (2003)
3. Wolfgang Kasper, Manfred E. Streit, *Institutional economics*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK i Northampton, MA, USA (1998)

¹⁴ James Gwartney, Robert Lawson, Randall Holcombe (1999), "Economic Freedom and the Environment for Economic Growth," JITE

¹⁵ O odnosu kulture i razvoja, kao i kulturnoj matrici u Crnoj Gori i njenoj (ne)saglasnosti sa pravilima kapitalizma vidi: V. Vukotić, *Psihofilozofija biznisa – dijalogom kroz naš mentalitet*, CID, Podgorica (2003) i V. Vukotić, *Kultura i ekonomski razvoj*, Zbornik radova "Kultura i razvoj", IDN, Beograd (2004)

4. Jr. O'Driscoll, E.J. Feulner, M.A.O'Grady, 2003 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, Washington DC, USA i The Wall Street Journal, Dow Jones & Company, Inc, NY, USA (2003) i www.heritage.org/research/features/index
5. Gwartney, J., Lawson,R., Economic Freedom of the World: New Directions and New Research, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)
6. Gwartney and Lawson, The Impact of the Economic Freedom of the World Index, Mont Pelerin Society, Chattanooga, USA (2003)
7. N. Berggren, The Benefits of Economic Freedom, The Independent Review, Volume VIII, Number 2, Fall 2003, The Independent Institute, Oakland, CA, USA (2003)
8. Friedrich Hayek, Poredak slobode, Global book, Novi Sad (1998)
9. Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, E Press, Beograd (2000)
10. Miroslav Prokopijević: O ekonomskim slobodama, Politika i slobode, IDN, Beograd (2003)
11. Veselin Vukotic, Svjesni i (ili) spontani poredak, IDN, Beograd, (2000)
12. Mises Ludwig, Friedrich Hayek, O slobodnom tržištu, Mate, Zagreb (1997)
13. Veselin Vukotic, Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma, Zbornik radova "Preduzetnička ekonomija", Volume I, 12/2002, Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija", Podgorica (2002)
14. www.heritage.org
15. www.fraserinstitute.ca
16. James Gwartney, Robert Lawson, Randall Holcombe, "Economic Freedom and the Environment for Economic Growth," JITE (1999)
17. Don Lavoie and Emily Chamlee – Wright, Culture and the Wealth of the Nations, CATO Policy Report, Volume XXIV (2002)
18. Amartya Sen, Culture and Development, World Bank Tokyo Meeting, (2001)
19. Veselin Vukotić, Psihofilozofija biznisa – dijalogom kroz naš mentalitet, CID, Podgorica (2003)
20. Veselin Vukotić, Kultura i ekonomski razvoj, Zbornik radova "Kultura i razvoj", IDN, Beograd (2004)
21. Friedrich Hayek, Put u ropstvo, Global book (1998)
22. Milton Friedman, Kapitalizam i sloboda, Global book, Novi Sad (1997)
23. Aleksandra Jovanović, Uvod u ekonomsku analizu prava, Beograd (1998)
24. Veselin Vukotić, Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole, Postdiplomske studije: "Preduzetnička ekonomija", Podgorica (1998)
25. Veselin Vukotić, Nova paradigma ekonomije, IDN, Beograd, (2000)
26. Mises Ludwig, Friedrich Hayek, O slobodnom tržištu, Mate, Zagreb (1997)
27. Svetozar Pejović, The economics of property rights- toward a theory of comparative systems, 1995

28. Herb Thompson, Culture and Economic Development: Modernization to Globalization, Theory and Science (2001)
29. Karl Popper, Otvoreno društvo i njegovi neprijatelji, BIGZ, Beograd (1992), www.fmc.co.yu
30. Enrico Colombatto - Discretionary Power, Rent-Seeking and Corruption, www.fmc.co.yu
31. Enrico Colombatto, Was transition about free market economics? Journal des Economies et des Humanes, Volume XL
32. Aleksandra Jovanović, Legal Rules, Governance Structures and Financial Systems, www.fmc.co.yu
33. Vaclav Klaus, Promena sistema , Osetljiva mješavina plana i spontanosti, www.fmc.co.yu
34. Svetozar Pejović, The Choice of Business Firms: A Suggestion to the Rulers in Eastern Europe, www.fmc.co.yu
35. Svetozar. Pejović, Understanding Transaction Costs of Transition: it's the Culture stupid, European Association of Law and economics, 19 annual conference, Septembar 2002.
36. P.J. Boettke, "Why Perestrojka Failed", Routledge, New York, 1992

Marko Krstajić*

Kvantna ekonomija

Abstract

For a long time principle of cause and effect was the only possible truth in science, but discoveries in physics and psychology in the last century have shown that laws of nature are only statistical truth and according to that they are accepting exceptions. I will present the view of economy that could be seen through the eyes of quantum physicist and analytical psychologist.

Key words: *causality, synchronicity, statistic, probability, determinism*

Jednorodnost

Posljednjih sto godina rezultati moderne fizike i analitičke psihologije doveli su u pitanje apsolutnu važnost naizgled očiglednih prirodnih zakona, a samim tim doprinijeli promjeni naučne slike svijeta. Sličnosti ideja u fizici i psihologiji upućuju na mogućnost jednorodnosti svih pojava. Savremeni fizičar ne može da negira da su njegovi modeli imaju naglašenu psihofizičku strukture u kojima on kao posmatrač ne može biti nezavisan od procesa koji posmatra, već samim posmatranjem utiče na njega. Pokazano je da su ono što nazivamo zakonima prirode samo statističke istine primjenljive isključivo na makro veličine i kao takve bezuslovno priznaju izuzetke, dok se na mikro nivou stvari odvijaju na potpuno drugačiji način i gdje je domet predviđanja klasične nauke ograničen.

Često se ne uzima u obzir da je potreban ambijent sa strogim ograničenjima da bi se dokazala apsolutno važenje određene zakonitosti. Ako se stvari prepuste prirodi, rijetko će se naći proces podvrgnut izolovanim specifičnim zakonitostima a da ne govorimo o tome da je dobrim dijelom, ako ne i sasvim prepušten slučaju.

Princip koji se nalazi u osnovi ljudskog opažanja procesa u prirodi i socijalnoj sredini je uzročnost odnosno kauzalnost. Nauka se još uvijek većinom zasniva na principu uzročnosti koji se smatra neoborivom istinom. Međutim, pošto se ispostavilo da je uzročno – posljedična veza samo statistički važeća i relativno istinita onda se pored principa kauzalnosti pretpostavlja postojanje drugih dodatnih faktora, nužnih za tumačenje određenih pojava.

* Doding, Podgorica

Da li se ovo može primjeniti na ekonomiju?

Na prvom mjestu je potrebno da se odbace predrasude našeg načina razmišljanja i treba vidjeti šta se dobija kao rezultat ako proučavajući moguće ishode događaja podudarnost uzmemo kao glavni objekat posmatranja umjesto uzročnosti. Svakako da je slučajnost izuzetno važna i uostalom neizvjesnost kojom je u manjoj ili većoj mjeri prožeta bilo koja ljudska aktivnost to potvrđuje. Rezultat slučajnosti mnogo puta može da zasijeni bilo kakva teoretska razmatranja zbog toga što je empirijska stvarnost je rezultat izmještanosti prirodnih zakona i socijalnih interakcija i ta izmještanost ima veći značaj nego uzročno objašnjavanje u kojem se traže pojedini lanci događaja koji dovode do date situacije.

Na makro nivou ekonomski analitičar će uzalud tražiti neuzročna dešavanja jer se ona na tom nivou ne mogu predstaviti što ne znači da se ne dešavaju, jer njihovo postojanje proizilazi iz premisa statističke vjerovatnoće. Empirijska posmatranja u ekonomiji su usmjerena na događaje za koje se pretpostavlja da se mogu ponavljati i samim tim van fokusa ostaju jednokratna dešavanja. Pored ovoga postoji još jedan nedostatak, a to je da je eksperimentalno istraživanje opterećeno vrstom pitanja na koje istraživač očekuje odgovor, a dobijeni rezultat je djelimično prejudicirani proizvod kome nedostaju svi oni „nevažni“ aspekti koji nisu obuhvaćeni statistički. Drugim riječima, posmatranom procesu su nametnuti uslovi koje su kreirali istraživači.

Na žalost, jednokratni događaji čije se postojanje ne može niti osporiti niti dokazati u principu ne mogu biti predmet iskustvene ekonomske analize. U svrhu odbrane svojih pogrešnih uvjerenja čovjek se ne može pozvati na nijedan apsolutni naučni zakon, već samo može zahtijevati dovoljno veliki broj posmatranja i ako ovaj broj ostaje u granicama slučajne vjerovatnoće onda je time dokazano da se ne radi o slučajnosti, što ne znači da se došlo do objašnjenja, već da je nađen izuzetak od pravila.

Ekonomisti su navikli da smatraju da je slučajnost podložna kauzalnom objašnjenju i da je tako nazvana samo zbog toga što nije otkriven njen uzrok. Pošto je princip uzročnosti samo relativno važeći onda je potrebno izdvojiti neuzročne događaje koji bi mogli biti previđeni zbog površnosti ili predubjeđenja istraživača kao i zbog njihovog mnogo manjeg broja u odnosu na kauzalne.

Konkretno, šta može povezati događaje ako ne uzročno – posljedična veza? To je smisao koji učesnik ili posmatrač događaja doživljava i nalazi u kristalisanju situacije koja je kombinacija više događaja nezavisnih lanaca uzročnosti koje se preklapaju u vremenu i prostoru. Na osnovu doživljenog smisla se dobijaju nove

informacije po osnovu kojih čovjek može efikasnije da djeluje. Ova pojava se u analitičkoj psihologiji naziva smisaona podudarnost ili sinhronicitet. U kontekstu sinhroniciteta ova podudarnost ima značenje više i sveobuhvatnije od obične slučajnosti, tj. značenje međuzavisnosti objektivnih događaja i subjektivnih stanja posmatrača. U toku određene situacije sve ove komponente ulaze u sliku trenutka posmatranja i postaju njegovi djelovi. Neke fragmenti situacije su u današnjoj ekonomiji beznačajni, ali izuzetno značajni u predloženom novom načinu posmatranja. Sve ovo vodi ka zaključku da je sve što se dešava u jednom trenutku posjeduje kvalitet toga trenutka.

Šta je suština sinhroniciteta?

Prostor i vrijeme se suštinski sastoje ni od čega i nastaju kao plod diskriminativne djelatnosti svijesti što znači da su izvorno psihičkog porijekla. Oni kao takvi formiraju koordinate za opisivanje procesa. Sinhronicitet stupa na snagu kada se u situaciju umješaju arhetipovi kao faktori nesvjesne psihe i sve su prilike da slučajevi smisaonih koincidencija počivaju na arhetipskoj osnovi. Arhetipovi su obrasci ponašanja koji regulišu nesvjesna zbivanja na individualnom i kolektivnom nivou, a samim tim i obrasci ponavljanja određenih situacija. Psihologija kaže da su oni rezultat hiljada godina taloženja ljudskog iskustva i nalaze se u kolektivno nesvjesnoj psihi. Oni izuzetno snažno utiču na ponašanje pojedinca (i društvo kao skup pojedinaca) oblikujući njegove emocije i stavove i djelujući na njegove odnose sa drugima. Njihova se priroda pojašnjava ako se kaže da su njihov biološki korelat instinkti ili drugim riječima da postoji analogija između arhetipova na psihološkom nivou i instikata na biološkom.

Sinhronicitet postupa sa podudarnošću događaja na sličan način kao što uzročnost opisuje redosljed događaja. Uzročnost govori o tome kako se, recimo, četiri događaja razvijaju jedan iz drugog u hronološkom redosljedu. Nasuprot tome, sinhronicitet pokušava da predstavi sve događaje koji se dešavaju u određenom trenutku kao djeliće jedne cjeline, odnosno ako se dva fizička događaja pojave istovremeno i na istom mjestu sa dva psihička događaja, to znači da sva četiri događaja imaju isti suštinski kvalitet. Sinhronicitet povezuje više nezavisnih lanaca hronološki i uzročno povezanih dešavanja koji u jednom trenutku postaju eksponenti jedne razumljive slike sadašnjosti. Ti lanci su sasvim razdvojeni dok na scenu ne stupi arhetipski činilac koji ih povezuje u smislenu cjelinu i daje joj svoj pečat. Krajnji rezultat je da situacija dobija smisao bez koga bi to bila obična podudarnost.

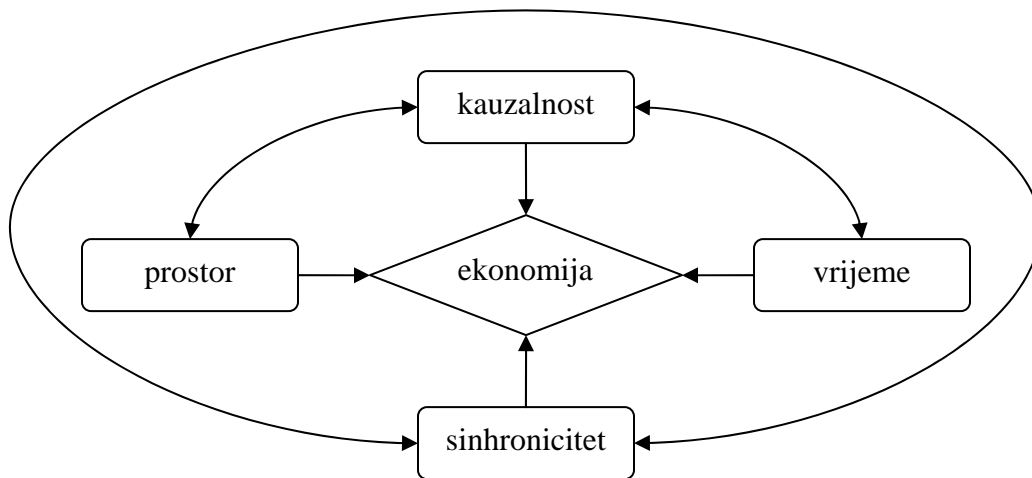
Arhetipski činilac djeluje nezavisno od vremena i prostora ili bilo kakve djelatnostii svjesne psihe. U pojavama sinhroniciteta vrijeme i prostor su redukovani do beznačajnog nivoa što eliminiše uzročnost jer je ona vezana za prostorno – vremenske koordinate.

Pa šta?

Cjelovito posmatranje je zvanični cilj svake nauke, pa i ekonomije, ali je ovaj cilj za sad daleko jer se najčešće daje prednost istraživanju i statistici. Istraživanje se sastoji od određenog upitnika koji isključuje sve ono što mu ne pripada. Na taj način analitičar nesvjesno postavlja uslove koje nameće situaciji i time usmjerava odgovor da bude u skladu sa postavljenim pitanjem, što kao posljedicu ima onemogućavanje dobijanje odgovora iz nesicrpnne riznice prirode.

Determinisani poredak u istraživanju formira nepromjenljiv faktor rezultata uporedne i sabirne statistike. Sa druge strane cjelovitom i intuitivnom eksperimentu su nepotrebna pitanja koja postavljaju bilo kakve uslove kojim se ograničava cjelovitost prirodnih i socijalnih dešavanja. Na ovaj način svi događaji imaju sve moguće šanse. Primjedba može biti da se na nepoznato pitanje ne može dobiti razumljiv odgovor jer se nasuprot klasičnom eksperimentu ne zna šta se desilo. Odgovor na ovo daje na neki način i pomenuta hipoteza o jedinstvenosti cjelokupne prirode tj. o hologramskoj prirodi stvarnosti u kojoj svaki djelić ima sve osobine cjeline i da se pojedina pojava ispoljava kako u fizičkom tako i u psihičkom obliku.

Uvođenje pojma sinhroniciteta uopste ne zahtjeva eliminisanje pojma uzročnosti iz ekonomije, naprotiv, on samo dopunjava klasično trojstvo vremena, prostora i uzročnosti sa još jednom komponentom što se može grafički prikazati na sljedeći način:



Dominacija uzročnosti je nesporna u ogromnoj većini događaja na makro nivou, dok se mogućnosti za pojavu sinhroniciteta pojavljuju tek u pojedinačnim slučajevima

povezanim sa subjektivnim psihičkim uslovima i to u većini slučajeva nesvjesnim, bilo u kolektivnom, bilo u individualnom smislu.

Svrha ovoga članka nije ukaže na način primjene principa sinhroniciteta u ekonomiji, nego na put kojim bi do te primjene moglo doći. Kauzalna veza se statistički sigurna i zbog toga je eksperimentalno dokaziva i primjenljiva. U slučaju neponovljivih i jedinstvenih situacija o kojima je ovdje riječ eksperiment izgleda nemoguć. Samom definicijom pojma je isključeno njegovo namjerno izazivanje, jer kako uzrokovati nešto što nema uzrok? Jedino je moguće stvoriti okolnosti u kojima je vjerovatnija pojava sinhroniciteta, bez mogućnosti predviđanja bilo kakvog scenarija. Te okolnosti se u društvanim naukama tiču aktiviranja arhetipskih činilaca što je već u domenu psihologije kolektivnog nesvjesnog.

Umjesto zaključka

Ostaje da se odgovori na pitanja o vrstama i oblicima pojavljivanja ovog fenomena u ekonomiji. Treba reći više o činiocima kojima se odvija korelacija objektivnih i subjektivnih zbivanja. Postoji li mogućnost nagovještavanja pojave sinhroniciteta? Da li je uopšte moguće odgovoriti na ova pitanja ako je samo načelo neuzročno?

U svakom slučaju odgovori na ova pitanja se ne mogu dobiti intelektualnom gimnastikom i racionalisanjem. Odgovori se mogu dobiti intuitivno i dubokim uvidom u suštinu stvari koja podrazumjeva dugogodišnje iskustvo.

Ovdje se barata sa mnogo nepoznatih veličina i smjele istraživače očekuje prihvatanje metoda koje funkcionišu iako je nemoguće utvrditi zašto je to tako! U ovoj oblasti je nemoguće eliminisati veliki broj nepoznanica i neodgovorenih pitanja. Ono što je sigurno da ekonomista iz poznavanja suštine i prepoznavanja pojave sinhroniciteta može izvući neku korisnost što i jeste svrha njegovog poziva. Ta korisnost proizilazi iz bolje usklađenosti sa procesima koji se odvijaju u njegovoj okolini ili slikovito – razvijanje jedara istovremeno sa pojavljivanjem vjetra umjesto onda kada se predviđa da će vjetar da se pojavi.

Literatura:

1. W. Pauli, C. G. Jung: Tumačenje prirode i psihe, Globus, Zagreb, 1989.
2. Ajra Progof: Jung, sinhronicitet i ljudska sudbina, Esotheria, Beograd, 1994.
3. Richard Wilhelm: Knjiga promjena, Niš, 1994.
4. K. G. Jung: Duh i život, Odabrana djela III, Matica srpska, Novi Sad, 1978.
5. K. G. Jung: Psihološke rasprave, Odabrana djela IV, Matica srpska, Novi Sad, 1978.
6. Karl Jung: Čovek i njegovi simboli, Narodna knjiga – Alfa, Beograd 1996.
7. V. V. Odajnik: Jung i politika, Esotheria, Beograd, 1994.
8. Fritjof Kapra: Tao fizike, Opus, Beograd, 1997.
9. Ž. M. Slavinski: Sunjata, Beograd, 1998

Jadranka Glomazić¹⁶

Funkcija tekućeg dohotka domaćinstava u Makroekonomskom modelu Crne Gore

Abstract

The goal of this paper is to present the function of the households income as part of macroeconomics model of economy of Montenegro. The paper is consisted of four sections. In the first section the available income household's, consumption household's, how households realize their income and how that income they spend; generally, from theoretical point of view is presented. Second part of this paper is intended to present specifics in framework of the Households Sector in economy of Montenegro. Third section presents the estimate of the function of the income household's with economics and statistical comments of estimate. In final part, basic implications on economic policy measures were presented.

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

Uvod

Ovaj rad ima za cilj da predstavi funkciju dohotka domaćinstava, kao dio makroekonomskog modela privrede Crne Gore. Rad se sastoji iz tri dijela. U prvom dijelu je sa teorijskog aspekta dat prikaz prihoda i rashoda domaćinstava, odnosno raspoloživog dohotka domaćinstava sa jedne i rashoda za potrošna i trajna dobra sa druge strane. Drugi dio predstavlja osvrt na specifičnosti crnogorske privrede u okviru sektora domaćinstvo. U trećem dijelu je predstavljena procjena funkcije dohotka domaćinstava sa ekonomskim i statističkim komentarima procjene. I na kraju, poslednji dio rada, sadrži implikacije za ekonomsku politiku.

Teorijske pretpostavke funkcije tekućeg dohotka domaćinstava

Svako domaćinstvo, kao aktivni učesnik u ekonomiji jedne zemlje, svakodnevno obavlja niz transakcija – kupovina novina, kupovina akcija, plaćanje poreza, odlazak na posao ili ulaganje svog novca u banku. Kroz sve te transakcije domaćinstvo ostvaruje svoje prihode i rashode. Tako, svako domaćinstvo možemo posmatrati kao

¹⁶ Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

jedno preduzeće. Poznato nam je da se sve transakcije jednog preduzeća mogu predstaviti na računovodstvenim računima, pa je tako i sa domaćinstvom. Dakle, 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 obavilo transakciju. Tako, kada jedno 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 je osnovna karakteristika bilansa svakog preduzeća ravnoteža, to znači da i bilans svakog domaćinstva mora biti u ravnoteži. Dakle, **njihovi prihodi (P) i rashodi (R) su jednaki**, tj:

$$P = R \quad (1)$$

Kako jedno domaćinstvo ostvaruje prihod? U osnovi postoje tri izvora iz kojih domaćinstva ostvaruju prihod:

1. **Prihodi od rada** – svako domaćinstvo obavljajući posao za koji je specijalizovan ostvaruje prihod **u novcu**, tako što prima platu na svom radnom mjestu; ili **u naturi**, npr. kada jedno domaćinstvo iz svoje bašte ubere krompir i upotrijebi ga za ličnu potrošnju.
2. **Prihodi od svojine** – domaćinstvo je uložilo novac u banku i dobija **kamatu** za držanje novca kod te banke, kupilo je akcije neke firme i na osnovu toga prima **dividendu**, izdalo je stan ili poslovni prostor i tako dobija **rentu** od korisnika, neko od članova jednog domaćinstava je doživio nezgodu i dobija **odštetu** od osiguravajućeg društva ...
3. **Socijalni transferi** – ove transfere domaćinstva mogu primati **u novcu**, u obliku penzija, studentskih kredita, «tetke iz inostranstva», ... ; ili **u naturi** – krompir od bake sa sela, studiranje iz budžeta, haljina od sestre iz inostranstva, ...

Kako jedno domaćinstvo ostvaruje rashode? Rashodna strana bilansa jednog domaćinstva obuhvata sledeće izdatke:

1. **Porezi i doprinosi** – svako domaćinstvo plaća **prez** na svoj dohodak i porez na imovinu koju posjeduje, razne vrste **doprinosa, takse**, ... To su dakle izdaci koje domaćinstvo plaća državi.

2. **Transferi** – obuhvataju sve jednosmjerne izdatke domaćinstva – pokloni, slanje novca rodbini u inostranstvo, krompir iz sopstvene bašte za rođake koji žive u gradu, osiguranje imovine, ...
3. **Stvarna (lična) potrošnja domaćinstava** – predstavlja sve proizvode i usluge koje su domaćinstva stvarno utrošila za zadovoljavanje svojih potreba.

Kako je ranije istaknuto prihodi domaćinstava moraju biti jednaki njihovim rashodima (1). Dakle, domaćinstvo može potrošiti samo ono što je zaradilo. Međutim, dešava se da domaćinstva ne potroše sve što su zaradila, pa ta razlika između njihovih prihoda i rashoda predstavlja **štednju domaćinstava (S)**:

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

Dakle, poredeći sa preduzećem, štednja za domaćinstavo predstavlja isto što i dobitak za preduzeće koji ono prenosi u naredni period.

Bitno je napomenuti da prihod koji ostvari jedno domaćinstvo ne predstavlja iznos koji domaćinstvu stoji na raspolaganje za zadovoljavanje svoje lične potrošnje. U tu svrhu domaćinstva koriste raspoloživi dohodak.

Raspoloživi dohodak domaćinstava predstavlja dohodak koji ona imaju na raspolaganju, odnosno dohodak kojim domaćinstva zadovoljavaju svoje lične potrebe. Ovaj dohodak, prije svega, je namjenjen za finansiranje lične potrošnje.¹⁷ **Lična potrošnja** je potrošnja koju ostvaruju domaćinstva kako bi zadovoljili svoje lične potrebe. Ovu potrošnju je moguće predstaviti pomoću **funkcije lične potrošnje**, koja se može predstaviti na sledeći način:

$$C = a + bY \quad (3)$$

Ovo je najjednostavniji oblik funkcije lične potrošnje koja se sastoji od: zavisne (endogene) varijable – lična potrošnja (C); koeficijenta date funkcije (a); nezavisne (egzogene) varijable – dohodak domaćinstava (Y) i koeficijenta uz datu nezavisnu varijablu (b). Koeficijent **a** predstavlja autonomnu potrošnju domaćinstava, koja je nezavisna od njihovog dohotka, odnosno koja postoji i u slučaju kad je njihov dohodak jednak nuli ($Y = 0$), iz razloga što moraju da troše proizvode koji su neophodni za njihovu životnu egzistenciju (hrana, piće, odjeća i obuća). Drugi koeficijent u funkciji potrošnje domaćinstava je koeficijent koji stoji uz nezavisnu varijablu i uslovljen je njome. Ovaj koeficijent predstavlja graničnu (marginalnu) sklonost potrošnji (b). Granična sklonost potrošnji predstavlja odnos promjene

¹⁷ Izvor: Veselin Vukotić, "Makroekonomski računi i modeli", CID, Podgorica, 2001. godine, str. 377

potrošnje domaćinstva i promjene njegovog dohotka, odnosno ona pokazuje za koliko jedinica će se promijeniti (povećati ili smanjiti) lična potrošnja domaćinstava, ukoliko se njihov dohodak promijeni (poveća ili smanji) za jednu jedinicu.

Važno je napomenuti da ovaj dohodak ne predstavlja stvarni prihod koji su domaćinstva ostvarila po različitim osnovama, već je to iznos koji ostaje domaćinstvima na raspolaganju nakon plaćanja raznih vrsta poreza, doprinosa, ... Samo raspoloživim dohotkom domaćinstava mogu da plaćaju svoje užitke, tj. svoju ličnu potrošnju.

Dakle, domaćinstva moraju plaćati razne vrste poreza državi i ona to čine iz svog dohotka. S druge strane, država daje razne transfere (jednosmjerna davanja) domaćinstvima, kao što su: socijalne pomoći, osiguranje, ... Tako, raspoloživi dohodak možemo predstaviti na sledeći način:

$$Y_r = Y - T + Tr \quad (4)$$

Dakle, dohodak koji ostaje posle odbitka poreza (T), a uvećan za veličinu transfera (Tr) nezivamo raspoloživi dohodak (Y_r)¹⁸.

Na osnovu prethodnog možemo zaključiti da svako povećanje poreza od strane države negativno se odražava na visinu dohotka domaćinstava, a samim tim i na tekuću potrošnju domaćinstava.

Dohodak domaćinstava u crnogorskoj privredi

Raspoloživi dohodak crnogorskih domaćinstava nema nekih bitnih specifičnosti u odnosu na raspoložive dohotke u drugim ekonomijama ili u odnosu na teorijske postavke dohotka.

Na osnovu prikupljenih podataka o prihodima i rashodima domaćinstava u Crnoj Gori¹⁹ možemo predstaviti bilans crnogorskog domaćinstva na sledeći način:

¹⁸ Izvor: Mate Babić, "Makroekonomija", MATE, Zagreb, 2000. godine, str. 242

¹⁹ izvor Monstat - Republički zavod za statistiku

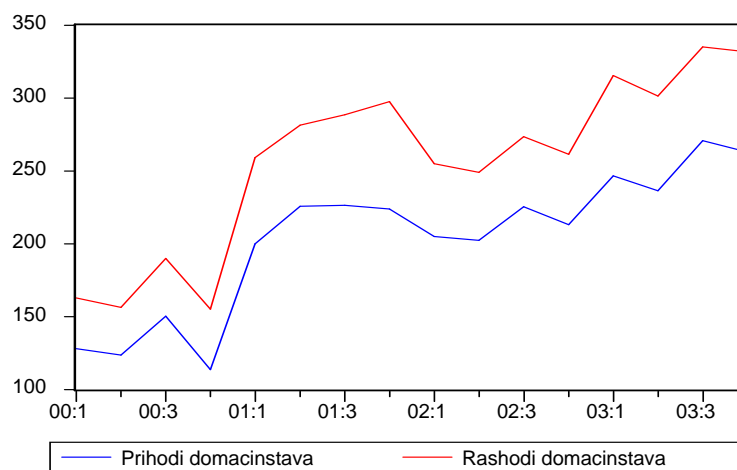
Slika 1. Bilans crnogorskih domaćinstava

RASHODI	PRIHODI
<ul style="list-style-type: none"> • ŠTEDNJA • OTPLATA KREDITA • TEKUĆA POTROŠNJA: <ul style="list-style-type: none"> - Naturalna potrošnja - Ishrana - Piće - Duvan - Odjeća i obuća - Stanovanje - Ogrijev i osvjetljenje - Pokuštvo - Higijena i njega zdravlja - Obrazovanje i razonoda - Saobraćaj i PTT - Ostala roba i usluge - Članarina i sl. - Porezi i takse - Gubici, pokloni i sl. - Izdaci za stan/kuću 	<ul style="list-style-type: none"> • SMANJENJE ŠTEDNJE • NOVI KREDITI (POZAJMICE) • TEKUĆI DOHODAK: <ul style="list-style-type: none"> - 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

Primjećeno je, na osnovu ovih prikupljenih podataka, da su ukupni prihodi crnogorskih domaćinstava manji od njihovih ukupnih rashoda, što se smatra problemom statističkog obuhvata.

Na osnovu raspoloživih podataka lijeva i desna strana ovog bilansa (Slika 1.) nisu jednake. Ovo je vidljivo i na Grafiku 1, koji se odnosi na podatke za period od prvog kvartala 2000. do četvrtog kvartala 2003. godine (izvor: Monstat).

Grafik 1.: Odnos prihoda i rashoda crnogorskih domaćinstava (u milionima eura)



Ovu nejednakost u приходима i rashodima domaćinstava pokazala su i druga istraživanja (npr. Household Survey, ISSP). Za ovo postoje mnogi razlozi. Naime,

crnogorska domaćinstva su sticala prihode na način koji nije obuhvaćen istraživanjima. Radi se, prije svega, o prihodima koji su, najvjerovatnije, rezultat bavljenja domaćinstava sivom ekonomijom, koja je u posljednje vrijeme veoma izražena u privredi Crne Gore.

Dakle, ovo se više može predstaviti kao statistički manjak, jer postojećom metodologijom istraživanja nisu obuhvaćeni svi prihodi domaćinstava.

Procjena modelske jednačine dohodak domaćinstava (DOHD)

U prethodnom dijelu rada akcenat je bio na teorijskom aspektu dohotka domaćinstava. Sada će se to primijeniti na privredi Crne Gore.

Privreda Crne Gore se sastoji od velikog broja sektora koji su međusobno povezani i koji se, kao takvi, mogu predstaviti jednim makroekonomskim modelom, odnosno Makroekonomskim modelom Crne Gore, koji predstavlja prvi ekonometrijski model privrede Crne Gore. Ovaj model obuhvata deset segmenata privrednog mehanizma Crne Gore i sastoji se od 18 funkcija ponašanja, koje pokazuju kakvi su odnosi između pojedinih ekonomskih kategorija; i 5 definicionih funkcija. U ovom radu akcenat je stavljen na funkciji dohotka domaćinstava, kao dijelu makroekonomskog modela Crne Gore. Tako će u naredom dijelu rada biti predstavljena procjena ove modelske jednačine.

Analizom se došlo do funkcije dohotka domaćinstava koja ima sledeći oblik:

$$\text{DLOG}(\text{DOHD}/\text{ITZ}*100) = -0.002 + 6.404*\text{DLOG}(\text{ZAPTRA}) + 0.220*\text{DLOG}(\text{INDP}(-3)) + 0.645*\text{DLOG}(\text{ZARTRA}(-2))$$

Za procjenu ove jednačine korišćene su sledeće varijable:

Zavisna varijabla:

tekući dohodak domaćinstava (DOHD)

Nezavisna varijabla :

zaposlenost u tržišnom sektoru (ZAPTRA)
industrijska proizvodnja (INDP)
zarade u tržišnom sektoru (ZARTRA)

predznak uticaja

+
+
+

Vrijednosti ovih varijabli su predstavljene u Tabeli 1. za period od četvrtog kvartala 1999. godine²⁰ do četvrtog kvartala 2004. godine.²¹

Tabela 1.: Prikaz izvornih vremenskih serija upotrebljenih za procjenu jednačine

Period	DOHD (milijonima eura) ²²	ZAPTRA (br. Lica) ²³	INDP (indeks-98=100) ²⁴	ZARTRA (eura) ²⁵
1999:4	72.25	NA	NA	NA
2000:1	119.01	72207	97.96	106.00
2000:2	117.77	71680	90.63	124.23
2000:3	138.10	73106	89.79	125.55
2000:4	106.81	72454	104.56	138.54
2001:1	185.35	78199	99.86	138.62
2001:2	210.36	77694	91.75	136.49
2001:3	210.34	77998	84.47	139.61
2001:4	206.11	77507	103.50	146.11
2002:1	191.34	77035	85.30	161.86
2002:2	192.04	76750	86.28	170.07
2002:3	218.03	76536	97.95	227.18
2002:4	200.88	75905	113.07	254.63
2003:1	229.06	74365	105.10	232.40
2003:2	224.86	73938	85.210	238.28
2003:3	259.63	74365	95.150	253.60
2003:4	246.45	72544	105.45	250.54
2004:1	203.03	70555	103.30	249.36
2004:2	229.80	71873	113.02	271.32
2004:3	247.17	72744	101.45	290.85
2004:4	203.26	70101	125.18	280.72

Metod izračunavanja kvartalnih serija - Za seriju dohodak domaćinstava kvartalni podaci su bili izvorno raspoloživi, dok su podaci za serije zaposlenost i zarade u tržišnom sektoru, kao i za industrijsku proizvodnju na mjesečnom nivou, pa

²⁰ Pošlo se od IV kvartala 1999. godine iz razloga što Makroekonomski model obuhvata podatke od 2000. godine, a IV kvartal 1999. godine se uzima zbog računanja stopa rasta pojedinih varijabli.

²¹ Podaci za dohodak domaćinstava za 2004. godinu su procijenjeni iz razloga što u vrmenu kreiranja Makroekonomskog modela za Crnu Goru Monstat nije raspolagao podacima o prihodima i rashodima domaćinstava za 2004. godinu

²² Izvor: Monstat

²³ Izvor: Monstat

²⁴ Izvor: Monstat

²⁵ Izvor: Monstat

su prevođeni na kvartalni nivo. Serija zaposlenost u tržišnom sektoru je prevođena sa mjesečnog na kvartalni nivo kao prosjek, prema formuli:

$$\text{ZAPTR(I)} = (\text{ZAPTRA}_1 + \text{ZAPTRA}_2 + \text{ZAPTRA}_3) / 3 \quad (5)$$

Pri čemu je: ZAPTRA(I) - zaposlenost u tržišnom sektoru u I kvartalu; ZAPTRA₁ - zaposlenost u tržišnom sektoru u prvom mjesecu; ZAPTRA₂ - zaposlenost u tržišnom sektoru u drugom mjesecu; ZAPTRA₃ - zaposlenost u tržišnom sektoru u trećem mjesecu. Zarade (ZARTRA) su računane kao prosjek zarada u svih sedam oblasti tržišnog sektora, dok je za industrijsku proizvodnju (INDP) je korišćen indeks sa bazom 1998. godini.

Prije dobijanja konačne funkcije dohotka domaćinstava potrebno je provjeriti (testirati) serije koje ulaze u ovu funkciju. Za to su korišćeni sledeći statistički testovi:

- a. Stacionarnost: Prema Dickey-Fullerovog unit root testu serije dohodak domaćinstava, industrijska proizvodnja i zarade u tržišnom sektoru su stacionarne na prvoj diferenci, a serija zaposlenost u tržišnom sektoru na drugoj diferenci.
- b. Grenžerov test: Urađen je Grenžerov test kauzalnosti koji pokazuje da pomjene u broju zaposlenih u tržišnom sektoru značajno utiču na visinu tekućeg dohotka domaćinstava (F-statistika je veća od 2).
- c. Test korelacije: Ovaj test pokazuje veću pozitivnu korelaciju između tekućeg dohotka domaćinstava i zaposlenosti u tržišnom sektoru. Zavisnost između ostalih nezavisnih varijabli je ispod 0.5, što znači da se ne javlja problem multikolinearnosti.

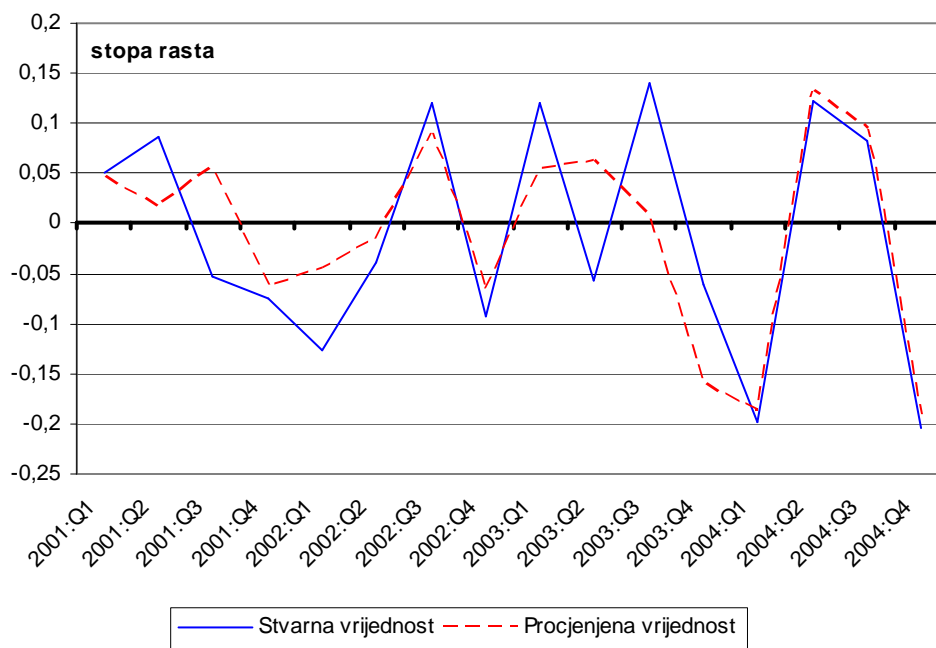
U Tabeli 2. je predstavljen prikaz procjene funkcije dohotka domaćinstava, nakon čega je potrebno utvrditi da li je ova funkcija prihvatljiva sa statističkog i ekonomskog stanovišta.

Tabela 2.: Prikaz procjenjene funkcije dohotka domaćinstava

Dependent Variable: DLOG(DOHD/ITZ*100)				
Method: Least Squares				
Date: 02/19/05 Time: 12:45				
Sample (adjusted): 2001Q1 2004Q4				
Included observations: 16 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002411	0.022997	-0.104851	0.9182
DLOG(ZAPTRA)	6.403598	0.865833	7.395883	0.0000
DLOG(INDP(-3))	0.219465	0.164084	1.337513	0.2059
DLOG(ZARTRA(-2))	0.644489	0.260517	2.473880	0.0293
R-squared	0.836921	Mean dependent var		0.016574
Adjusted R-squared	0.796151	S.D. dependent var		0.172692
S.E. of regression	0.077970	Akaike info criterion		-2.052668
Sum squared resid	0.072952	Schwarz criterion		-1.859521
Log likelihood	20.42134	F-statistic		20.52793
Durbin-Watson stat	2.426905	Prob(F-statistic)		0.000051

Komentar procjene**a) statistička signifikantnost**

Jednačina je statistički signifikantna, jer je F-statistika značajna (iznosi 20.53). Autokorelacija nije značajna, jer Durbin-Waston (DW) iznosi 2.4 (prihvatljivo u intervalu od 1.5 do 2.5). T-statistika je zadovoljavajuća, jer je koeficijent uz sve nezavisne varijable veći od 1. Ovom jednačinom je objašnjeno oko 83% faktora koji utiču na dohodak crnogorskih domaćinstava. Na osnovu ovih procjena može se zaključiti da je data jednačina prihvatljiva sa statističkog stanovišta. Kvalitet procjene ove funkcije se može zapaziti na Grafiku 2, koji odslikava odnos stvarne i procjenjene stope rasta dohotka domaćinstava.

Grafik 2. Odnos stvarne i procjenjene vrijednosti zavisne varijable dohodak domaćinstava

Primjećuje se da linija procjenjene vrijednosti dohotka u dobroj mjeri prati liniju koja predstavlja stvarnu vrijednost dohotka domaćinstava.

b) sadržajna adekvatnost

Prilikom procjenjivanja dohotka domaćinstava korišćena je realna serija zavisne varijable, pri čemu je kao deflator korišćen indeks troškova života (ITZ).

- Ukoliko posmatramo uticaj nezavisne varijable zaposlenost u tržišnom sektoru, dolazimo do zaključka da svaki ubrzani rast zaposlenosti u tržišnom sektoru za 1 procentnu jedinicu, rast dohotka domaćinstava će se ubrzati za 6.4 procentnih jedinica i obrnuto, ako dođe do smanjenja zaposlenosti u ovom sektoru. Dakle, između ove dvije varijable postoji veliki pozitivni uticaj, što je ekonomski logično, jer svako povećanje broja zaposlenih u tržišnom sektoru omogućava domaćinstvima da dobijaju veći dohodak.
- S druge strane, ako industrijska proizvodnja u tri kvartala unazad ubrza svoj rast za 1 procentnu jedinicu, to će ubrazati rast raspoloživog dohotka

domaćinstava za 0.22 procentne jedinice, i obratno. Dakle, postoji pozitivan uticaj industrijske proizvodnje na raspoloživi dohodak domaćinstava, što je ekonomski logično.

- Takođe, svaki ubrzani rast zarada u tržišnom sektoru u dva kvartala unazad za 1 procentnu jedinicu ubrzaće rast dohotka za 0.64 procentne jedinice i obratno.

Na osnovu prethodnog može se zaključiti da je data jednačina prihvatljiva i sa ekonomskog aspekta.

Umjesto zaključka - Implikacije za ekonomsku politiku

Na osnovu procjenjene jednačine dohotka domaćinstava može se zaključiti da kod crnogorskih domaćinstava postoji veliki uticaj broja zaposlenih u tržišnom sektoru na njihovog raspoloživi dohodak. Naime, kako je već istaknuto, svaki ubrzani rast broja zaposlenih u tržišnom sektoru za 1 procentnu jedinicu dovodi do ubrzanog povećanja raspoloživog dohotka crnogorskih domaćinstava za 6.4 procentne jedinice. Tako, sva ograničenja koja sprečavaju porast broja zaposlenih lica u tržišnom sektoru negativno se odražavaju i na veličinu dohotka domaćinstava. Manji dohodak domaćinstava, samim tim, znači i manju tekuću potrošnju domaćinstava, što se opet negativno odražava na cijelu privredu Crne Gore. Zato je, u cilju povećanja dohotka crnogorskih domaćinstava potrebno sprovesti razne mjere koje će omogućiti veću zaposlenost u tržišnom sektoru.

Ako posmatramo odnos tekućeg dohotka domaćinstava i industrijske proizvodnje u privredi Crne Gore dolazimo do zaključka da svaki ubrzani rast industrijske proizvodnje u tri kvartala unazad za 1 procentnu jedinicu dovodi do ubrzanog rasta dohotka crnogorskih domaćinstava za 0.22 procentne jedinice. Tako, veća industrijska proizvodnja znači i veći dohodak domaćinstava, što za sobom povlači mogućnost domaćinstava da više izdvajaju za tekuću potrošnju.

Takođe vidimo da zarade u tržišnom sektoru imaju značajan uticaj na tekući dohodak domaćinstava. Tako, ako su se zarade u dva kvartala unazad ubrzano rastu za 1 procentnu jedinicu, tekući dohodak crnogorskih domaćinstava će ubrzati svoj rast za 0.65 procentnih jedinica. Dakle, veće zarade u tržišnom sektoru crnogorske privrede omogućavaju veći dohodak crnogorskim domaćinstvima, kao i sva povećanja koja ovo povećanje za sobom povlači. To znači da je potrebno sprovesti sve one mjere koje omogućavaju veće zarade u ovom sektoru. Prije svega riječe je o raznim opterećenjima kao što su razni porezi i doprinosi koji se negativno odražavaju na visinu ovih zarada, a samim tim i na visinu tekućeg dohotka domaćinstava.

Odnosno, potrebno je sprovesti mjere koje smanjuju ili u potpunosti uklanjaju ova opterećenja.

Može se zaključiti da je neophodno sprovesti razne indirektno mjere kojima bi se poboljšavala klima za što veću aktivnost ekonomije Crne Gore, jer i prema modelu jedino to dovodi povećanju dohodaka i time standarda domaćinstava.

Literatura:

1. Babić Mate, "*Makroekonomija*", MATE, Zagreb, 2000. godine;
2. Bačović Maja "*Sistem nacionalnih računa*", 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. Glomazić Jadranka, Rad: "*Funkcija potrošnja u makroekonomskom modelu Crne Gore*", Časopis "Preduzetnička ekonomija" Volume VII, Decembar 2004. godine;
6. Holandski makroekonomski model;
7. Household survey - više izdanja, ISSP, Podgorica, 2001-2005. godine;
8. Jagrić Timotej, Kurs: "*Advanced course of applied econometrics*", Podgorica, maj - jun 2005. godine;
9. Kmenta Jan, "*Počela ekonometrije*", MATE, Zagreb, 1997. godine;
10. Makroekonomski model za Crnu Goru, oktobar 2005;
11. Montenegro economics trends (MONET) - više izdanja, ISSP, Podgorica, 2000-2004. godine;
12. Oplotnik Žan, Kurs: "*Aplikativna ekonometrija*", Podgorica, maj - jul 2004. godine;
13. Slovenački makroekonomski model;
14. Vukotić Veselin, "*Makroekonomski računi i modeli*", CID, Podgorica, 2001. godine.
15. <http://cepa.newschool.edu/het/>

Ivana Vojinović*

Filozofija poreskih sistema

Abstract

Tax systems represent totality of tax categories of one country and are subject to the continuous evolution. Development of tax systems is a long history, showing some general tendencies. In the Middle Century, poll taxes and indirect taxes (excises) were the most frequent. During the last century, personal income tax was introduced. After the First World War, relatively balanced tax systems were developed and, beside personal income tax, social insurance contributions, as a new phenomenon, were introduced. That time period is characterized by the tax progressivism as one of the important instruments of the welfare state. Seventies showed that progressive taxation is strictly correlated with the disincentive effects on economy efforts of individuals, for the problems with tax evasion and avoidance became much bigger. During the eighties, thoughts on elimination of progressive taxes and broadening of the tax base, were included in the tax systems. In the last thirty years, the most important changes in the tax systems are the introduction of the value added tax (VAT) and harmonization of tax systems, which is the adjustment of tax systems with those of EU member states, as well as implementation of EU Directives in the different areas of the Tax Law. Modern tax systems are relied upon the concept of the *tax pluralism*, which means that state realizes tax objectives by using different types of taxes.

Key words: *tax system, taxes, VAT, personal income tax, tax pluralism*

1. Porez – osnovna odrednica poreskih sistema

Porezi su najznačajniji instrument javnih prihoda. To su *prinudna davanja* u novcu, koja se nameću u cilju *finansiranja javnih potreba* i realizacije brojnih drugih nefiskalnih ciljeva, pa njihovo plaćanje znači jednostrano strujanje novca za koje poreski obveznik ni u sadašnjosti ni u budućnosti neposredno neće dobiti ekvivalentnu protivvrijednost. Postoji zahtjev da porezi budu *fleksibilni*, tj. da se elastično usklađuju sa cikličnim kretanjima nacionalnog dohotka (fleksibilni porezi, n.pr. porez na dohodak fizičkih lica²⁶, prvenstveno podliježu automatskim mjerama

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

²⁶ Kada privreda zapadne u recesiju, brzo automatsko smanjivanje poreskog prihoda može se pokazati kao izuzetno poželjno, jer smanjivanje poreskog tereta pruža poreskim obveznicima podsticaj da

(*ekonomska elastičnost*), ali je moguće i diskrecionim mjerama mijenjati njihove stope, dok nefleksibilni porezi (porez na imovinu) podliježu samo diskrecionim mjerama (*legalnoj elastičnosti*)²⁷, kao i *efikasni*, tj. da budu postavljeni tako da, što je moguće, manje utiču na ekonomske odluke privrednih subjekata na tržištu²⁸. Pored ovoga, njihove bitne karakteristike su: *derivativnost* - država »izvodi« porez, kao instrument preraspodjele dohotka, kroz mehanizam sekundarne preraspodjele dohotka ili imovine lica nad kojima ima poreski suverenitet i *neutralnost* - porez ne smije da se miješa u privredni život zemlje niti da narušava efikasnu alokaciju resursa, već da razmještaj proizvodnih faktora prepusti isključivo tržištu²⁹. Porezi smanjuju ekonomsku snagu poreskog destinatora (poreskog obveznika ili nekog drugog lica, n.pr. krajnjeg potrošača kod poreza na promet). Porezi su u privredi značajno povezani sa stopom inflacije. Naime, inflacija je u stanju da erodira rashodnu stranu državnog budžeta, dok preovlađujuće i nepromijenjene poreske stope automatski crpe dohodak privrednih subjekata.

Iako se u finansijskoj literaturi pojmovi *poreski obveznik* i *dužnik* koriste kao sinonimi, između njih, ipak, postoje razlike. *Poreski obveznik* je fizičko i pravno lice koje je po zakonu dužno da plati porez, on je istovremeno i poreski dužnik, ali poreski dužnik ne mora da bude i poreski obveznik. Sa druge strane, poreski dužnik je lice podobno da preuzme prava i dužnosti koje su utvrđene u poreskim zakonima. *Poreska obaveza* predstavlja zakonsku konkretizaciju poreske dužnosti koja ukazuje: ko će platiti porez, koji porez će da plati i u kojem iznosu. *Poresku politiku*³⁰

povećavaju svoju privrednu aktivnost. Kad dohodak usljed recesije opada, poreski teret koji pogađa obveznike brže se smanjuje nego što se smanjuje poreska osnovica: prosječna poreska stopa je snižena, jer se na obveznike primjenjuju niže zakonske stope, pošto ostvaruju manji dohodak.

²⁷ Inferiornost diskrecionih mjera u odnosu na automatska reagovanja poreza koji su fleksibilni (tj. konjunktorno elastični) na konjunkturalna kretanja nacionalnog dohotka u privredi, posljedica je *vremenskog zaostajanja*, koje se javlja u postupku utvrđivanja i naplate poreza.

²⁸ U ekonomskoj teoriji se pod efikasnom alokacijom smatra Pareto efikasna alokacija, koja znači da nikakvo pomijeranje ekonomskih faktora ne može da poboljša položaj jednog lica, a da se pri tome ne pogorša položaj drugog lica. Uslovi koji obilježavaju Pareto efikasnu alokaciju su: (a) marginalna stopa supstitucije između bilo koje dvije robe treba da bude ista za sve potrošače koji troše obje robe; (b) marginalna stopa supstitucije između bilo koja dva proizvodna faktora treba da bude ista u proizvodnji svih roba; (c) marginalna stopa supstitucije između bilo koje dvije robe, za bilo kog potrošača, treba da bude jednaka marginalnoj stopi transformacije između tih roba u proizvodnji. Međutim, svi najznačajniji porezi u poreskoj strukturi su distorzivni i onemogućavaju ostvarivanje Pareto efikasne alokacije, pa je stoga potrebno uspostaviti tzv. "drugi najbolji optimum", tj. pronaći način ostvarenja najmanjih gubitaka u efikasnosti i pored korišćenja distorzivnih poreza.

²⁹ Ideja o neutralnosti poreza je ideal predstavnika liberalnog kapitalizma. Zahtjev o neutralnosti poreza jedan je od glavnih zahtjeva koji se postavlja u savremenim poreskim reformama.

³⁰ *Ekspanzivna poreska politika* vodi se u uslovima kada postoji veća globalna ponuda od potražnje, te se njome povećava snaga poreskih obveznika, tako što se smanjuje poresko opterećenje. Sa druge strane, *restriktivna poreska politika* javlja se u uslovima kada je globalna tražnja veća od globalne

zajednički čini: struktura poreskog sistema, ili odnos različitih tipova poreza (*poreski miks*), odnos poreskih kategorija (uključujući odnos centralnih i lokalnih poreza), nivo poreza, olakšice i oslobođanja od poreza³¹. Takođe, svaka država ima svoju *poresku strategiju* usmjerenu ka ostvarivanju ciljeva poreske politike u dužem vremenskom periodu, kao i *poresku taktiku* koja podrazumijeva ostvarivanje poreskih ciljeva u kratkom roku.

U “Istraživanjima uzroka bogatstva naroda” (1776), Adam Smit predlaže četiri maksime kojih se treba pridržavati u oporezivanju, i to: (1) *pravičnost*-porez koji se plaća treba da bude u srazmjeri sa ekonomskom sposobnošću, (2) *izvjesnost*-poreski obveznik treba da zna tačan iznos poreza koji mora da plati, što znači da poreski zakon treba da bude jasan i precizan, (3) *ugodnost pri plaćanju poreza*-porez treba plaćati na način i u vrijeme koje je najpogodnije za poreskog obveznika i (4) *ekonomičnost*- troškovi plaćanja i naplate treba da budu razumni, tj. u srazmjeri sa prihodima od poreza.

2. Klasifikacija poreza

U zavisnosti od prirode poreskog objekta (prihoda, tj. dohotka, imovine i potrošnje) može se govoriti o posrednim i neposrednim porezima. *Posredni porezi* su vezani za proizvod ili uslugu (opšti porez na promet, potrošački porez, akcize, turistički porez, carine, porez na obavljanje privredne djelatnosti, itd.). *Neposredni porezi* su one uplate, koje su vezane za finansijske rezultate, visinu dohotka ili imovine neke privredne djelatnosti (porez na lični dohodak, porez na dobit preduzeća, porez na imovinu). Kod posrednih poreza, poreski obveznik i poreski platilac nije isti privredni subjekt, a u slučaju neposrednih poreza ta dva subjekta su ista. U savremenim poreskim sistemima, *poreski miks*, tj. proporcija posrednih i neposrednih poreza sve više se pomijera u korist posrednih. Najstandardnije vrste poreza koje se uglavnom srijeću u poreskoj strukturi u najvećem broju zemalja su: porez na dohodak fizičkih lica, porez na dobit korporacija, porez na promet/PDV, akcize, carine i porezi na imovinu.

○ *Porez na dohodak fizičkih lica* jedan je od najznačajnijih i najizdašnjih poreskih oblika u savremenim poreskim sistemima. On neposredno pogađa ekonomsku snagu fizičkih lica, izraženu kroz njihov dohodak. Moguće je

ponude i ona utiče, putem povećanja poreskog opterećenja, na smanjenje ekonomske snage poreskih obveznika.

³¹ Principi na kojima počiva *poreska politika*, kao značajna komponenta ukupne ekonomske politike jedne zemlje su: neutralnost u pogledu alokacije proizvodnih resursa, stabilizacija, privredni razvoj, demografski podsticaji i dr.

*cedularno*³² i *globalno*³³ (sintetičko) oporezivanje dohotka. Osnovica poreza na dohodak se dobija kada se od dohotka za oporezivanje odbiju standardni i nestandardni odbici. Progresivne stope koje ga obilježavaju omogućavaju automatsko stabilizaciono djelovanje ovog poreza na konjunkturalna kretanja nacionalnog dohotka, pa otuda on ima i dejstvo tzv. ugrađenog stabilizatora (*built-in stability*).

○ **Porez na dobit korporacija** je fiskalni oblik koji zauzima značajno mjesto u poreskoj strukturi zemalja sa razvijenom tržišnom ekonomijom. Poreski obveznik je pravno lice koje obavlja djelatnost radi sticanja dobiti. Osnovicu za oporezivanje čini oporeziva dobit, koja se utvrđuje nakon korekcija u poreskom bilansu³⁴. Stopa ovog poreza je, u načelu, proporcionalna. Mogu se predvidjeti brojne poreske olakšice³⁵.

○ **Porez na dodatu vrijednost** je nekumulativni višefazni porez, koji se naplaćuje u svakoj fazi prometnog ciklusa, ali tako da pogađa samo onu vrijednost koja je u toj fazi dodata od strane obveznika. PDV počiva na sistemu poreskog kredita, jer svi registrovani učesnici u prometu mogu da od poreza koji su obračunali na svoje isporuke odbiju porez koji su platili na svoje nabavke u istom obračunskom periodu. Ovaj porez je uvijek »ad valorem« (predstavlja procenat cijene prodane robe³⁶) i njegove glavne prednosti u odnosu na ostale poreske kategorije su: veća izdašnost, efikasnost u suprotstavljanju poreskoj evaziji, neutralnost u spoljno-trgovinskim transakcijama, sposobnost da se oporezuju usluge, mogućnost da se inputi izuzmu od oporezivanja³⁷. Samo nekoliko zemalja koristi jedinstvene stope, iako je takav sistem manje zahtjevan od sistema sa dvije ili više stopa. Razlozi za

³² Oporezivanje pojedinačne vrste primanja (porez na lična primanja, porez na prihode od poljoprivrede i šumarstva, porez na prihode od autorskih prava i prava industrijske svojine, porez na prihode od kapitala...).

³³ Opterećenje zbira neto prihoda poreskog obveznika, bez obzira na njihovu prirodu i izvore iz kojih potiču. U periodima kada su zaposlenost i nacionalni dohodak na relativno visokom nivou, prihodi od sintetičkog poreza na dohodak rastu, dok se transferni javni rashodi smanjuju, što u inflatornim uslovima djeluje stabilizaciono.

³⁴ Naime, u poreskom bilansu se se na strani prihoda vrše korekcije prihoda od: dividendi, transfernih cijena, kapitalnih dobitaka i sl., dok su na strani rashoda najznačajnija usklađivanja: zarada zaposlenih, doprinosa za socijalno osiguranje, amortizacije i sl.

³⁵ Uvođenje brojnih poreskih olakšica u poreski sistem sužava poresku osnovicu i povećava administrativne troškove, što sve smanjuje neto iznose prikupljenog poreza i tako dolazi do erozije poreza.

³⁶ Njegova prednost dolazi naročito do izražaja u uslovima visoke inflacije, kada inflacija uvećava ne samo nominalnu vrijednost poreske osnovice, već u isto vrijeme i nominalni iznos poreza. Ovi porezi dominiraju u savremenim poreskim sistemima razvijenih tržišnih zemalja.

³⁷ Za razliku od poreza na promet koji nekada spada u neposredne poreze, tj. pogađa trgovce, pa se prema tome ne pretpostavlja automatsko prebacivanje u cijene, PDV se automatski pomijera unaprijed, tako da ga na kraju plaćaju potrošači.

postojanje dvije stope mogu da budu čisto praktični, n. pr. usluge koje pružaju više mogućnosti za utaju poreza obično imaju niže stope.

○ **Akciza** je specifičan porez koji pogađa potrošnju ili upotrebu tačno određenih proizvoda³⁸. Glavni cilj uvođenja akciza je fiskalni. Sem toga, obaveza plaćanja akcize destimuliše potrošnju nekih proizvoda koji su štetni za zdravlje ljudi (alkoholna pića, duvan), odnosno može vršiti uticaj na preraspodjelu dohotka (akciza na luksuzne proizvode). Obaveza po osnovu akcize obično se utvrđuje u fiksnom iznosu za određenu grupu proizvoda i to najčešće po jedinici mjere (zapremina, broj komada, težina i sl.)³⁹. Ali, mogući su i slučajevi *ad valorem* akcize, kada se iznos akcize koji obveznik treba da plati utvrđuje primjenom proporcionalne stope na poresku osnovicu koju čini maloprodajna cijena proizvoda.

○ **Carina** je posredni porez koji se naplaćuje kada roba ulazi na državnu teritoriju, kad iz nje izlazi, odnosno kad se roba prevozi ili prenosi preko određene državne teritorije. U sistem javnih prihoda, carine se uvode, prije svega, iz fiskalnih razloga, ali služe i kao instrument ostvarivanja ciljeva ekonomske politike, jer putem uvođenja carine za robu stranog porijekla država kontrološe uvoz i time štiti domaću proizvodnju⁴⁰.

○ **Porez na imovinu**⁴¹ uzima u obzir platežnu sposobnost obveznika i doprinosi povećanju horizontalne i vertikalne pravičnosti⁴². Međutim njegov značaj⁴³ nije

³⁸ Kao akcizni proizvodi javljaju se: duvanske prerađevine, derivati nafte, alkoholna pića, kafa, luksuzni proizvodi, prirodno drago kamenje i dr.

³⁹ U uslovima opšteg rasta cijena akciza postaje neprimjeran instrument javnih prihoda. Pošto se utvrđuje u apsolutnom iznosu, ona pri porastu cijena proizvoda postaje njen sve beznačajniji dio, pa je zbog potrebe očuvanja relane vrijednosti poreskih prihoda neophodno da se stalno povećavaju ovi apsolutni iznosi, što uslovljava česte promjene zakona. Dvojno oporezivaje prometa (akciza u kombinaciji sa *ad valorem* porezima) javlja se kod onih proizvoda kod kojih postoji više kvalititenih grupa (n.pr. cigarete i dr.). Ukoliko bi takvi proizvodi bili oporezovani samo porezom po vrijednosti, jeftiniji, odnosno manje kvalitetni proizvodi bili bi favorizovani u odnosu na one skuplje i kvalitetnije. Ali, ako se istovremeno vrši i oporezivanje specifičnim porezom, relativno veći poreski teret pada na jeftinije i manje kvalitetne proizvode, pa se tako otklanja poreski podsticaj da se takvi proizvodi više kupuju i troše.

⁴⁰ Carinsku osnovicu, na koju se primjenjuju odgovarajuće stope iz carinske tarife, čini vrijednost carinske robe.

⁴¹ U grupu poreza na imovinu shodno OECD klasifikaciji spadaju: porez na neto bogatstvo, porez na nepokretnosti, porez na naslijeđe, porez na poklon, porezi na prenos nepokretnosti i porez na kapitalne dobitke.

⁴² Horizontalna pravičnost nalaže da lica sa istom ekonomskom snagom treba da plate isti porez. Vertikalna pravičnost nalaže da lica sa većom ekonomskom snagom treba da plate veći iznos poreza. Ovaj zahtjev proizilazi iz premise da lica čija je ekonomska snaga različita treba da plate različite iznose na ime poreza, ako se želi obezbijediti da poreski teret bude ravnomjerno raspoređen. Ovaj zahtjev koincidira sa izborom progresivnog oporezivanja.

toliko veliki budući da ukupna pravičnost poreskog sistema (naročito redistributivni karakter tog sistema) proizilazi iz strukture poreza na dohodak i potrošnju.

Pored ovih vrsta poreza, javljaju se i neki drugi fiskaliteti čija izdašnost je, u načelu, mala, ali kojima se ostvaruju neki drugi ciljevi oporezivanja (ekonomski, socijalni, politički i dr.)⁴⁴.

3. Funkcionisanje poreskih sistema

Zbir svih primjenjenih poreskih kategorija, podjela razrezanja poreza između centralnih i nižih nivoa vlasti, način i tehnike ubiranja poreza, kao i institucije poreske uprave čine *poreski sistem*. Pored toga što treba da bude pravičan, dobar poreski sistem treba da bude i efikasan, što znači da ne treba da nametne »pretjerani teret«, a troškovi upravljanja porezom i obaveze obveznika ne treba da budu pretjerani u odnosu na dobijeni prihod. Poreski sistemi se u mnogim pogledima razlikuju u raznim državama, ali ono što im je zajedničko jeste to da poreski prihodi države na svim nivoima potiču iz mnogih izvora. Cjelokupan postupak oporezivanja podrazumijeva postojanje adekvatne *poreske tehnike* kako bi se došlo do očekivanih učinaka oporezivanja. Najpoznatije su: *samooporezivanje* (poreski obveznik sam utvrđuje i uplaćuje porez), *odbijanje poreza* (privredni subjekt koji isplaćuje dohodak odbija i uplaćuje iznos poreza), *razrezanje poreza* (poreski organ utvrđuje porez na osnovu nekog dokumenta ili evidencije) i *ruling* (utvrđivanje uslovnog poreza, kada se u slučaju većih stavki traži utvrđivanje iznosa poreza prije realizacije transakcije). Unutar datog poreskog sistema, važno sredstvo poreske politike su mogućnosti kombinovanja poreskih stopa i poreskih osnovica. Poreska osnovica se može mijenjati promjenama u sferi poreskih olakšica i oslobađanja. Povećanje poreske osnovice će i uz smanjenje poreskih stopa obezbijediti održavanje nivoa poreskih prihoda.

Iznos poreza predviđenog za plaćanje, tj. *poreskog duga* utvrđuje se tako što se na *poresku osnovicu*⁴⁵ primijeni *poreska stopa* (najčešće iskazana u %, a samo izuzetno

⁴³ U tranzicionim privredama ovaj porez se obično ne razrezuje, jer država jos nije uspjela da se oslobodi recidiva načina razmišljanja naslijeđenog iz prethodnog perioda.

⁴⁴ Jedan od poreza čija svrha postojanja nije fiskalna je ekološki porez i njegov osnovni zadatak je da obezbijedi internalizaciju eksternih troškova, koji nastaju kao posljedica ugrožavanja životne sredine. On, uz to, treba da utiče na racionalnije korišćenje prirodnih resursa i upotrebu ekološki čistijih supstituta.

⁴⁵ Poreska osnovica je u novcu izražena vrijednost poreskog objekta (n. pr ako je poreski objekat promet nekog proizvoda, osnovicu za njegovo oporezivanja čini njegova tržišna cijena). Kod specifičnog poreza (akcize), ona predstavlja mjernu jedinicu. U zavisnosti od načina na koji se utvrđuje poreska osnovica, razlikuje se faktička (stvarna) poreska osnovica i pretpostavljena poreska osnovica. Njena visina može da se utvrdi primjenom nekoliko metoda (indicijska, direktna, indirektna, službena, metoda parifikacije).

u slučaju specifičnih poreza u apsolutnom iznosu). Funkcija poreskog iznosa, ($T=T(Y)$), ne mora obavezno da bude neprekidna i diferencijabilna. Da bi se opisale karakteristike nekog poreza, osim funkcije poreskog iznosa upotrebljava se i *prosječna poreska stopa*, koja pokazuje prosječno opterećenje poreza dohotkom, ($t(Y)=T(Y)/Y$) i *granična poreska stopa*, ($t'(Y)=dT/Dy$), koja pokazuje koji će se dio dodatne jedinice ostvarenog dohotka platiti državi u obliku poreza ili koliko će se povećati prihod države ako se dohodak poveća za 1. Odnosom između granične poreske stope (dT/dY) i prosječne poreske stope ($T(Y)/Y$) dobija se *elastičnost poreza u odnosu na dohodak* ($E_{t,y}$), koja pokazuje procentualno povećanje poreza koje rezultira iz povećanja dohotka za 1%. Na osnovu toga, porezi se dijele na: *progresivne* ($E>1$), *proporcionalne* ($E=1$) i *degresivne* ($E<1$).

Poreska stopa definiše prirodu poreskog sistema. ***Progresivna poreska stopa*** (najčešće kod poreza na dohodak, poreza na imovinu i sl.) uvećava se sa porastom poreske osnovice i ona ima samo značaja kada je disparetet u prihodima poreskih obveznika značajan, jer, u suštini, destimulativno utiče na privrednu aktivnost, s obzirom da kažnjava marljivost, zalaganje i zainteresovanost za rad i snižava produktivnost. Ova stopa se iskazuje u obliku marginalnih poreskih stopa, koje pokazuju koji je odnos poreskog duga i odgovarajuće poreske jedinice (djela poreske osnovice na koji se primjenjuje određena poreska stopa). Kod progresivnih poreskih sistema prisutna je arbitrarnost, jer ne postoje objektivni kriterijumi za utvrđivanje poreskog tereta, veći je otpor plaćanju poreza, kao i evazija poreza⁴⁶, poreski dug ubrzano raste sa porastom dohotka, a i troškovi administriranja poreza su visoki. Prednosti ovog sistema imaju naglašenu socijalno-političku i redistributivnu dimenziju i ogledaju se u činjenici da se oporezivanje vrši shodno ekonomskoj snazi, omogućeno je vođenje aktivne fiskalne politike, pa postoji mogućnost djelovanja u pravcu anticiklične i stabilizacione politike države. ***Proporcionalna poreska stopa*** je ona koja uvijek ostaje ista, iako se poreska osnovica mijenja. Ona je jednaka količniku poreskog duga i poreske osnovice. U prilog proporcionalnom oporezivanju navodi se sledeće: proporcionalna stopa se utvrđuje na nivou koji je potreban da se ostvari određeni poreski prihod, ima manje nepovoljan uticaj na veličinu radnog napora, otpor plaćanju poreza, kao i troškovi utvrđivanja i naplate poreza, su manji. Nedostatak je taj što proporcionalne stope

⁴⁶ U osnovi evazije nalazi se otpor plaćanju poreza, koji se javlja kod svakog poreskog obveznika, tj. konačnog poreskog platioca. Pod zakonitom poreskom evazijom smatraju se postupci porekog dužnika kojima on u cjelini, ili djelimično, umanjuje poresku obavezu, a da ne dolazi u sukob sa zakonom (n. pr. smanjenje ili odustajanje od potrošnje oporezovanih proizvoda, supstitucija oštrije oporezovanog proizvoda blaže oporezovanim proizvodom, promjena mjesta boravka ili mjesta obavljanja djelatnosti i sl). U nezakonitu poresku evaziju spada kršenje zakona i ono se sastoji u: neplaćanju poreza, u cjelini ili djelimično, nepodnošenju poreske prijave, unošenju netačnih ili nedostupnih podataka u poresku prijavu, isticanju odbitaka po osnovu rashoda koji nisu postojali ili su bili manji od navedenog iznosa i sl. Nezakonita evazije ukorijenjena je u sivoj ekonomiji.

imaju slab dezinflatorni potencijal, jer su neutralne, pa svaki poreski obveznik bez obzira na to koliki je njegov minimalni dohodak snosi srazmjerno isti poreski teret, kao i činjenica da su proporcionalni porezi relativno neelastičan izvor poreskih prihoda⁴⁷. **Regresivna poreska stopa** je ona koja se umanjuje kada se uvećava poreska osnovica i ona se u praksi rijetko srijeće, s tim što indirektna regresija može da se javi kod posrednih poreza (PDV i akcize). Kod ovih vrsta poreza sa porastom dohotka stanovništva opada sklonost ka potrošnji. Ovi porezi relativno najviše pogađaju siromašnije poreske obveznike, jer siromašniji slojevi stanovništva srazmjerno više troše nego štede.

4. Efekti oporezivanja

Učinci oporezivanja mogu biti veoma različiti: *finansijski* (priliv novčanih sredstava u državni budžet), *ekonomski* (promjene modaliteta ekonomskog ponašanja fizičkih i pravnih lica), *socijalno-politički* (promjena u relativnim odnosima društvenih grupa) i dr.⁴⁸. Efekti oporezivanja mogu biti *mikroekonomski*, kada se kod poreskog obveznika koji je pogođen porezom javljaju različite psihološke reakcije koje utiču na promjenu njegovog ekonomskog ponašanja, i *makroekonomski*, koji utiču na nivo i strukturu osnovnih makroekonomskih agregata. Nastavak rada bavi se ekonomskim efektima oporezivanja.

Oporezivanje može da ima veliki uticaj na privrednu djelatnost. Prije svega, porezi nameću troškove poreskim obveznicima. Teret oporezivanja za svakog pojedinca zavisi od načina oporezivanja. Ako je u pitanju neposredni porez, tj. "po glavi" (poll tax), trošak za pojedinca je iznos poreza. Ali ako su u pitanju porez na dohodak ili potrošnju, opterećenje će biti veće jer porez remeti relativne cijene, ekonomske odluke i utiče na efikasnu alokaciju resursa. Taj višak opterećenja je alokativni gubitak (*deadweight loss*) koji izaziva ubrani porez. Dakle, trošak oporezivanja je plaćanje poreza prilikom kupovine roba i povećanje cijena, što utiče na manju potrošnju roba koje se kupuju. Pored troškova koje snose poreski obveznici u cilju povinovanja porezu⁴⁹, ukupni troškovi ubiranja poreza obuhvataju i poreze koje snosi država da bi upravljala porezom i sprovela zakonske propise⁵⁰.

⁴⁷ I kada je poreska stopa proporcionalana moguće je da se javi tzv. indirektna progresija putem odbitaka kojima se smanjuje dohodak (tj. osnovica) poreskog obveznika.

⁴⁸ Oni mogu da budu željeni, djelimično željeni ili neželjeni.

⁴⁹ Troškove povinovanja poreskih obveznika teže je odrediti. Ako se uključi i vrijeme potrebno za ispunjavanje poreskih prijava i honorari koji se plaćaju poreskim računovođama i advokatima, ti troškovi mogu da budu veći od onih koje podnosi država. Budući da se poreski zakoni mogu uvijek mijenjati, aktivnosti raznih interesnih grupa koje lobiraju da bi postigle bolji poreski tretman izazivaju stvarne troškove.

⁵⁰ Ovi troškovi se ne mogu izbjeći, jer poreski postupak podrazumijeva angažovanje personala i odgovarajuće opreme, kao i određene materijalne troškove. U prosjeku, za centralne poreske uprave

Uvođenje poreza dovodi do izmijenjenog ponašanja i na strani ponude i na strani tražnje. Rastuća povećanja gubitaka od alokativnog gubitka sa svakim povećanjem poreske stope čine osnovu argumenata protiv visokih marginalnih poreskih stopa. Povećani alokativni gubitak podstiče *prevaljivanje poreza*. Prevaljivanje poreza je cjenovni efekat oporezivanja koji podrazumijva postupak u kojem se vrši ekonomska raspodjela poreskog tereta. Poreski obveznik reaguje na okolnost da mu je umanjena ekonomska snaga tako što, kroz cijenu roba i usluga, teret plaćenog poreza prevaljuje na drugo lice koje se javlja u ulozi konačnog platioca, odnosno nosioca poreskog tereta. Posredni porezi su načelno prevaljivi, ali i kod njih je moguće da ne dođe do prevaljivanja. Porez se može prevaliti povećanjem cijena, ali ne može da se prevali u potpunosti, jer konkurencija na tržištu i supstitucija proizvoda mogu da ograniče prevaljivanje punog iznosa poreza. Prevaljivanje poreza zavisi od *elasticiteta tražnje i ponude robe* koja je oporezovana. Kod dobara čija je tražnja relativno neelastična izgledi prodavca da prevali porez su veoma dobri. Ali, u slučaju luksuznih dobara, čija je elastičnost tražnje visoka, povećanje cijene usljed uračunavanja poreza dovodi do pada tražnje, pa je prodavac prinuđen da jedan dio poreskog tereta sam podnese. Sa druge strane, u situaciji kada je ponuda manje elastična prodavac će snositi više poreza, odnosno ako je ona elastičnija, veći dio poreskog tereta biće na krajnjim potrošačima. Prema tome, jedan od važnih problema projektovanja poreske strukture je kako umanjiti alokativni gubitak. Početkom 90-ih godina, Frenk Remsi (*Frenk Ramsey*) razradio je teorijsku postavku kojom je objasnio kako se može umanjiti alokativni gubitak od poreza. Taj princip kaže, u opštim crtama, da za umanjavanje alokativnog gubitka poreze treba tako odrediti da se tražnja za svim proizvodima smanji u istoj proporciji. To implicira da poreske stope treba da budu obrnuto proporcionalne elasticitetu tražnje⁵¹. Na osnovu toga i na osnovu dalje razrade pravila, ekonomisti su tokom više godina tvrdili da treba oporezovati dobra sa neelastičnom tražnjom, zato jer ljudi najmanje reaguju na promjene cijena takvih proizvoda.

troškovi ubiranja poreza predstavljaju samo 1% ubranih iznosa. Međutim, lokalni porezi mogu da budu veoma "skupi", i mogu da iznose čak jednu trećinu ubranog poreza. Ti troškovi se veoma razlikuju za razne oblike poreza. Najjeftiniji je porez na promet, a potom porez na dohodak. Porezi na imovinu su najskuplji. Najjeftinij porez bi bio porez po glavi.

⁵¹ Za bilo koja dva dobra, A i B, sledeći uslovi minimiziraju ukupni alokativni gubitak: $tE=tE$, gdje je t poreska stopa za svaku robu, a E je elasticitet tražnje. To se naziva Remzijevim pravilom prema kome procentualno smanjenje tražene količine svake robe mora da bude jednako.

Uspjeh u prevaljivanju poreza⁵² manji je na monopolskom tržištu, pošto je cijena monopolskog proizvoda i prije prevaljivanja bila značajno veća nego ona ostvarena u uslovima potpune konkurencije, tako da nema prostora za dalja povećavanja cijene. *Perkusija* je prva faza u prevaljivanju poreza, u kojoj se neposredno, na osnovu zakona, određuje poreski obveznik, tj. lice koje je po zakonu dužno da plati porez. U narednoj fazi, *reperkusiji*, poreski obveznik uspijeva da poreski teret prevali na drugo lice. Treća faza je *incidenca* (faza u kojoj se porez konačno plaća) i u njoj ne postoji više mogućnost da se poreski teret prevali na bilo koje drugo lice. Lice koje u ovoj fazi snosi poreski teret smatra se konačnim poreskim platiocem. Ona može da bude direktna, kada je lice na kome je incidenca sam poreski obveznik koji nije uspio da prevali porez, ali i indirektna u situaciji kada je poreski teret na lice na kome je incidenca, prevaljen putem cjenovnih efekata sa poreskog obveznika unaprijed (na kupca, što povećava prodajnu cijenu), unazad (na dobavljača, što smanjuje nabavnu cijenu) ili bočno⁵³. Iako je u fazi incidence proces prevaljivanja završen, njegovi učinci, još uvijek nisu prestali. Naime, oni rezultiraju u *poreskoj difuziji*, jer poreski obveznik, koji je platio određeni porez može donijeti odluku da ubuduće smanji potrošnju određenih dobara, a da poveća potrošnju nekih drugih dobara. Na taj način, on utiče i na ostale subjekte u privredi, modifikujući njihovu proizvodnju i dohotke⁵⁴.

U savremenim poreskim sistemima preovlađuju distorzivni porezi⁵⁵, kod kojih poreski obveznik preuzima brojne i različite radnje da bi umanjio svoj poreski teret, odnosno da bi se potpuno oslobodio od poreske obaveze, što dovodi do niza poremećaja u alokaciji resursa.

⁵² Prevaljivanje može da bude namjerno, kada je po samoj intenciji zakonodavca, poreski obveznik različit od lica koje stvarno snosi poreski teret, tj. poreskog destinatora (akcize i porez na promet) i nenamjerno kada poreski teret snosi lice koje po namjeri zakonodavca nije bilo predviđeno za to, ali je poreski obveznik uspio da poreski teret prevali na treća lica umjesto na poreskog destinatora, ili, poreski teret konačno pada na njega, ako zbog tržišnih prilika nije bio u stanju da poveća cijenu proizvoda.

⁵³ Situacija u kojoj se umjesto cijene proizvoda koji je izložen oporezivanju, poveća cijena nekog drugog, inače neoporezovanog proizvoda. Do ovog efekta dolazi u situacijama kada prilike na tržištu ne dopuštaju da se cijena određenog proizvoda više podiže, jer bi se dalje povećanje cijene (u koju je uključen porez) odrazilo na dalje smanjenje tražnje za takvim proizvodom i do prevaljivanja poreskog tereta ne bi uopšte ni došlo.

⁵⁴ Ovi efekti mogu biti na: radni napor i proizvodnju, potrošnju, štednju, investicije, cijene, tehnološki progres i sl.

⁵⁵ Kod ovih poreza javlja se ne samo *efekat dohotka* (poreski obveznik više radi kako bi na taj način kompenzovao smanjenje dohotka do kojeg je došlo zbog plaćanja poreza), već i *efekat supstitucije* (izražena spremnost poreskog obveznika da se više posveti neoporezovanoj dokolici).

Zaključak

Poreski sistemi ne nastaju kao rezultat unaprijed definisanog plana, već na osnovu kompromisa različitih političkih snaga, društveno-ekonomskog uređenja zemlje, privredne razvijenosti, stepena otvorenosti ekonomije, istorijskog razvoja i tradicije, potrebe da se pronađu novi izvori za finansiranje javnih rashoda, inostranog faktora i dr. Oni treba da budu izgrađeni tako da ukupan iznos poreskih prihoda, kontinuirano, iz godine u godinu prati kretanje javnih rashoda. Prisustvo elemenata poreskog intervencionizma, distorzija i neneutralnosti u poreskom sistemu bilo koje zemlje, ukoliko se ne može u potpunosti izbjeći, treba da bude svedeno na minimum. Politički je veoma teško mijenjati poreske sisteme, budući da su ljudi navikli na poresku situaciju i da se odupiru svim potencijalnim promjenama. Takođe, česta promjena poreskih sistema, dovodi do poreske nesigurnosti koja može da ima negativan uticaj na ekonomski rast i razvoj. Sposobnost sprovođenja efikasnog oporezivanja i ubiranja poreskih prihoda još uvijek je u početnoj fazi razvoja u raznim zemljama. Dalje izučavanje uticaja poreskih sistema na raspodjelu dohotka, rast i razvoj svakako će biti korisno.

Literatura:

1. Frank Robert and Bernanke Ben: The principles of economics, McGraw Hill/Irwin, New York, 2001
2. Tanzi Vito, Tsibouris George: Fiscal reform over ten years of transition, IMF Working Paper series 00/113
3. Tanzi Vito, Schuknecht Ludger: Public finances and economic growth in European countries, IMF Working Paper series, maj 2003.
4. Vukotić Veselin: Makroekonomski računi i modeli, CID, Podgorica, 2001
5. Smit Adam: Istraživanje uzroka bogatstva naroda, Global Book, Novi Sad
6. Wright Glen, Nemeč Juraj: Javne finansije (teorija i praksa u centralno evropskim zemljama u tranziciji), Magna Agenda, Beograd
7. Tait Alan: Value added tax (international practice and problems), International Monetary Fund, 1991
8. Popov-Ilić Gordana, Pavlović Đorđe: Leksikon javnih finansija, Zavod za unaprijeđenje i rentabilnost poslovanja, Beograd, 2003
9. www.ijf.hr

Danijela Jaćimović*
Milivoje Radović*

Makro ambijent i regionalni razvoj u kontekstu strategije razvoja i smanjenja siromastva

Abstract

Preserving macroeconomic stability and stimulating the development of the export oriented private sector still remain the most important priorities whose achievement will be the basis for the employment increase and poverty reduction. Nevertheless, achieving economic growth in Montenegro is not possible without balanced development of all regions. Without any doubt, three regions with all specific problems of the urban areas can be differentiated in Montenegro. The measures of the fiscal and credit-monetary policy could be important instruments for decreasing regional differences.

Key words: *macroeconomic stability, regional disproportions, regional development*

Uvod

Svjestaka banka i MMF su predložili novi okvir radi boljeg fokusiranja problema razvoja i siromaštva u okviru svojih koncesionih davanja, septembra 1999.g. Novi okvir ili pristup se bazirao na izradi Strategije smanjenja siromaštva (Poverty Reduction Strategy-PRSs) od strane same zemlje, koja će na bazi širokog konzensusa svih zainteresovanih u zemlji, predložiti razvojne prioritete koji će smanjiti siromaštvo najugroženijeg stanovništva i povećati efikasnost razvojne pomoći u manje razvijenim zemljama. Strategije za smanjenje siromaštva PRS trebaju da budu prepoznate kao domaći proizvod i vlasništvo same zemlje, nastale u participativnom maniru, uzimajući u obzir poglede: Parlamenta i drugih demokratskih stranaka ukoliko postoje, donatorske zajednice, civilnog društva i posebno samih siromašnih. Sveobuhvatne u pristupu, prepoznajući multidimenzionalnu prirodu uzroka siromaštva i strategija za njihovo smanjenje i potrebu za dosljednom makroekonomskom politikom kao podrškom.

* Ekonomski fakultet, Podgorica

* Ekonomski fakultet, Podgorica

Crna Gora je, na predlog međunarodnih finansijskih organizacija, odlučila da definiše strategiju za smanjenje siromaštva, tako da je rad na pripremi izrade strategije počeo u maju mjesecu 2002.godine. Prvo je napravljena tzv. Predpristupna strategija koju je Vlada RCG usvojila 19. jula 2002.godine, koja je usvojena i od strane Zajedničkog komiteta SB i MMF 22. jula 2002. godine.

U širokom participativnom procesu aktivno su učestvovali svi segmenati društva: Parlament, lokalna zajednica, socijalni partneri, NVO sektor, međunarodni razvojni partneri koji djeluju na području Crne Gore i predstavnici marginalizovanih grupa.

U prvoj polovini 2003.godine Crna Gora je počela sa radom na izradi ovog dokumenta, koji je u 30.jul 2003.godine, dobio puni naslov: Strategija razvoja i redukcija siromaštva u Crnoj Gori (SRRS, ili po engleskoj verziji originalnog naziva - DPRSP), odslikavajući na taj način jedinstvo procesa podsticanja rasta i postepenog smanjenja siromaštva koje je prisutno u Crnoj Gori poslije višegodišnje tranzicione recesije. Konsultacije, pristigli komentari, dodatna istraživanja o profilu siromaštva i aktivan rad Ekspertske radne grupe u saradnji sa resornim ministarstvima, proizveli su finalnu verziju dokumenta. Dokument je usvojen od strane Vlade RCG novembra 2003.godine i time stekao legitimitet za predstavljanje potencijalnim donatorima.

Prema metodologiji Svjetske banke, svake druge godine radi se poseban izvjestaj kojim se mjeri progres o realizaciji postavljenih ciljeva i prioriteta, i ponovo se redefinišu ciljevi razvoja sve u cilju bolje fokusiranosti ugroženih grupa, i time ostvarivanja većih razvojnih efekata.

Ostvarivanje privrednog rasta u Crnoj Gori, nije moguće bez makro stabilnosti ali i ravnomjernog razvoja svih područja. Eliminisanje regionalnih disproporcija je problem koji zaokupljuje i druge mnogo razvijenije zemlje Evropske unije, što ukazuje na nezaobilaznost i važnost ovog problema. Nema dileme da se u Crnoj Gori jasno razlikuju 3 regiona, a mjere fiskalne i kreditno monetarne politike mogu biti značajne poluge u cilju smanjivanja regionalnih razlika.

1. Makro okvir za privredni rast i smanjenje siromaštva

Osnovni prioritet Strategije razvoja i redukcije siromaštva je očuvanje makroekonomske stabilnosti uz postizanje stabilne stope ekonomskog rasta koja će voditi smanjenju nezaposlenosti. Izrada Strategije vremenski se poklapala sa izradom revidirane verzije Agende ekonomskih reformi, i planovima za ostvarivanje Milenijumskih razvojnih ciljeva. Uzimajući to u obzir revidirana makroekonomska

projekcija iz Agende ekonomskih reformi je makro-ekonomski okvir za ostvarivanje ciljeva iz Strategije razvoja i redukcije siromštva. Tako da su projektovane realne stope ekonomskog rasta 3,7 u 2004 i 4,5% BDP u 2006.g, kao i pad inflacije sa oko 6,7% na oko 2,5% u 2006.godini.

Predviđeno je da stabilne stope ekonomskog rasta budu, u najvećoj mjeri podržane većim prilivom stranih investicija koje bi trebale porasti sa oko 3% BDP u 2003. na oko 10% BDP u 2006.godini.

Planirani ekonomski rast baziran je na razvoju izvozno orijentiranog privatnog sektora koji bi vodio padu trgovinskog bilansa sa 17% BDP na 14% BDP u 2006.godini. Pad trgovinskog bilansa bi uticao na održavanje deficita tekućeg računa neposredno ispod 10% BDP.

Izvozno orijentiran rast pretpostavio je veću investicionu aktivnost. Predviđeno je da učešće investicija u BDP poraste sa oko 18% BDP u 2003. na oko 19,5% BDP u 2006.godini. Rast investicija bit će podržan rastom domaće štednje za koju je predviđeno da raste sa oko 3% BDP u 2003. na 4,3% BDP u 2006.godini. Obim domaćeg investiranja je mali, odnosno neznatan, tako da snažan razvoj izvozno orjentisane proizvodnje zavisi prvenstveno od obima stranih investicija. Priliv DI raste ali ne u skladu sa očekivanom dinamikom, i uglavnom je vezan za proces privatizacije. Privlačenje SDI je jedan od glavnih prioriteta Vlade Crne Gore koja konstantno doprinosi unapređenju poslovne klime, eliminaciji administrativnih barijera, smanjenju poreskih opterećenja i intenziviranju promocije direktnih investicija. Osnivanje Agencije za promociju stranih direktnih investicija uz pomoć MIGA i EAR, treba da omogući povećanje atraktivnosti i smanjenje barijera za inostrani kapital. Takođe, u narednom srednjoročnom planu Vlade, akcenat će biti na daljem otvaranju Crne Gore i razvoju koncepta nacionalnog tretmana stranaca, finom podešavanju zakona koji će pojačati konkurentnost pojedinih sektora crnogorske privrede i liberalizaciju trgovine i smanjenje carina. Potpisivanje ugovora o slobodnoj trgovini u okviru regiona, da će značajan impuls ovim procesima, jer je osiguran ulaz na tržište od 55 miliona ljudi.

I pored značajnih mjera koje se preduzimaju na privlačenju stranih investicija, njihov priliv je skroman, i u 2003. i 2004. godini iznosio je 2,7% BDP i 3,3% BDP, dok je prvobitnim dokumentom bio planiran priliv od 10,3%, jer neke velike a očekivane privatizacije se nisu realizovale u planiranom roku. Navedene mjere i očekivane privatizacije velikih kompleksa uticaće na povećan obim DI u narednom periodu, tako da se očekuje učešće stranih direktnih investicija od 9,1% BDP u 2005. godini, 10,2% BDP u 2006. i 10,7% BDP u 2007. godini

Predviđeno je da do 2006. učešće javnih prihoda u BDP raste za oko 1% BDP (38% BDP), a da učešće javnih rashoda u BDP padne za oko 3% GDP, te da u 2006.godini iznosi oko 38,5% BDP. Definisani su važni prioriteti fisklane konsolidacije koji bi trebali voditi smanjivanju ukupnog fiskalnog deficita (prije grantova) sa oko 4% BDP u 2003.g. na oko 1% BDP u 2006. godini. Među njima najvažniji su dalje smanjenje izdataka za finansiranje javne administracije i povećanje tzv. projektnog finansiranja. Predviđeno je da učešće kapitalnih troškova u BDP poraste sa oko 1% BDP u 2003. na oko 2% u 2006. godini.

2. Kreiranje nove zaposlenosti

Stabilne stope ekonomskog rasta trebaju voditi smanjenju nezaposlenosti koja je u 2002. iznosila oko 30% i koja bi do 2006.godini trebala pasti na oko 20%. Predviđeno je da nosilac novog zapošljavanja bude privatni sektor, tj. mala i srednja preduzeća posebno u oblasti turizma, poljoprivrede, saobraćaja i drvne industrije.

Pored očuvanja makro-ekonomske stabilnosti predviđeno je da rast privatnog sektora bude podržan unapređenjem poslovne klime, ubrzanjem privatizacije i očuvanjem stabilnosti finansijskog (bankarskog) sektora. Reforma pravosuđa i javne uprave trebaju voditi unapređenju poslovne klime i manjim poreskim opterećenjima na privredu.

Rast zaposlenosti treba da prati pad nezaposlenosti posebno kod mlade radne snage koja je uglavnom angažovana u sivoj ekonomiji. Smanjenje sive ekonomije je definisani prioritet. U 2002. nivo sive ekonomije u odnosu na BDP iznosio je 30%, a predviđeno je da do 2006.godini obim sive ekonomije bude prepolovljen i da iznosi oko 15% BDP.

Restruktuiranje preduzeća, takođe, je ocjenjeno kao visok prioritet koji treba da vodi rastu zaposlenosti, a ubrzanje stečajnih postupaka označeno je kao važan korak za unapređenje poslovne klime.

U cilju podrške zapošljavanja siromašnih data je podrška razvoju mikro-kreditiranja. Strategija razvoja i redukcije siromštva podržala je reformu sistema kolektivnog pregovaranja i dala podršku radu Ekonomsko socijalnog savjeta.

3. Utvrđivanje makro prioriteta Strategije razvoja i redukcije siromaštva

U periodu 2000-2004.godine implementirano je niz reformi koje su dovele do oporavka BDP i do održive makroekonomske stabilnosti. U periodu 2001.-2003.godine ekonomski rast je bio skroman i kretao se u rasponu od 1-2% BDP. Međutim, u 2004. ostvaren ubrzan realni rast BDP od 3,7%. Procijenjeni nivo DBP kao i stopa rasta (za 0,7% BDP) je veći nego što je projektovano Strategijom razvoja i redukcije siromaštva.

Prerađivačka industrija je u 2004.godine ostvarila rast od 13% veći nego u 2003.godine, što je doprinijelo ekonomskom rastu zemlje od oko 1,5%. Proizvodnja električne energije, gasa porasla je za 21% što je također doprinijelo ekonomskom rastu zemlje od oko 1,5 odsto u odnosu na GDP.

Spoljni dug Crne Gore je porastao sa 438 miliona EUR u 2003. na 502 miliona EUR u 2004. godini. Međutim, u 2004.godine servisiranje spoljnog duga zadržano je ispod 4% od ukupnog uvoza roba (3,7%), što je u skladu sa projekcijama iz Strategije razvoja i smanjenja siromaštva.

Stopa nezaposlenosti se polako smanjuje ali i dalje je na visokom nivou od 22,6% u 2004., što predstavlja nešto veću stopu nezaposlenosti nego što je projektovano Strategijom razvoja i redukcije siromaštva. Međutim, u 2004.godine zabilježeno je 11.000 manje nezaposlenosih nego u 2003. godini. Treba istaći da postoji metodološki problem u mjerenju nezaposlenosti. Pored pada nezaposlenosti došlo je do povećanja zarada kao osnovnog mjerila životnog standarda stanovništva. Pad nezaposlenosti, rast zarada pratio je i rast penzija.

Stopa inflacije i dalje ima opadajuću tendenciju, posebno nakon uvođenja monetarnih reformi prelaska na EURO kao legalnog tendera, (23,8% u 2001.g.). Mjerena indeksom cijena na malo inflacija je iznosila 4,3% u 2004.godini, što predstavlja za 0,7% niži nivo nego što je projektovano u Strategiji razvoja i redukcije siromaštva. Nivo inflacije se približava stopi inflacije EMU, što predstavlja dugoročan cilj u Crnoj Gori. U prva tri kvartala 2004.g. ona je bila na nivou EMU, dok je značajno povećanje u četvrtom kvartalu prouzrokovano čisto domaćim faktorima, tj. rastom cijena telekomunikacionih usluga. Dalje smanjivanje stope inflacije zavisice od ograničavanja moći monopolskih i oligopolskih ponuđača, kroz brzo donošenje antimonopolske regulative.

Strategija razvoja i redukcije siromaštva dala je značajnu mjesto fiskalnoj politici koja i pored značajnih ograničenja treba da bude podrška razvoju i programima za smanjenje siromaštva. Javna potrošnja u 2003. i 2004.godine zasnivala se na ciljevima ekonomske politike Vlade RCG i konzistentna je sa okvirima i ciljevima MMF-a i Svjetske banke.

Osnovni rezultati iz oblasti fiskalnog sistema su uravnoteženje budžeta, smanjenje poreskih stopa i kreiranje povoljnijih uslova za poslovanje privrednih subjekata i strana ulaganja. Uspješno su implementirani zakoni o porezu na dohodak fizičkih lica i o porezu na dobit pravnih lica.

Budžetski deficit se smanjuje iz godine u godinu, kao i njegovo učešće u BDP-u, tako da je ostvareni budžetski deficit u 2004.g. bio 2,6% BDP-a, što je niže u odnosu na projektovani nivo budžetskog deficita iz Strategije razvoja i redukcije siromaštva (4,7% BDP-a).

Učešće javne potrošnje u BDP-u ima opadajući trend i od 41,0% BDP-a u 2003.g., smanjuje se na projektovano 37,1% BDP-a u 2007.g. Takođe, evidentno je smanjenje deficita i finansiranje javne potrošnje iz realnih izvora.

Privatni sektor kao osnovni generator rasta zaposlenosti. Struktura novih poslodavaca sve se više mjenja u korist privatnog sektora. Učešće privatnog sektora u BDP je povećano i u odnosu na 2003.godinu kada je iznosilo oko 37% BDP, u 2004. je iznosilo 44% BDP. Privatni sektor se sve više potvrđuje kao generator rasta i povećanja zaposlenosti. Shodno ovome stopa rasta industrijske proizvodnje zabilježila je nagli skok sa oko 2,4% u 2003. na 13,8% u 2004.godinu.

Siva ekonomija je preplovoljena i u odnosu na 2002., kada je iznosila 30%, u 2004.godini je iznosila oko 15%, što je, također, blizu projektovanom cilju za 2006. (11%).

Stimulisanje rasta u Crnoj Gori mora se zasnivati na razvoju izvozno orjentisanog privatnog sektora uzimajući u obzir malo domaće tržište. U poslednjih nekoliko godina u izvoznoj ponudi Crne Gore dominira izvoz sirovog aluminijuma, koji prosječno čini od 60-70% ukupnog izvoza roba, a u 2004.godine je iznosio 60,7% ukupnog robnog izvoza. Pored sirovog aluminijuma, izvozno orjentisani sektori u Crnoj Gori su piće (vino, pivo i rakija), čije učešće čini 1,85%, zatim sektor drvne industrije čiji izvoz predstavlja 1,3% ukupnog izvoza roba u 2004.godine. Pored toga, značaj u ukupnom izvozu roba imaju i poljoprivredni proizvodi kao što su voće i povrće, ljekovito bilje, pečurke i određeni prehrambeni proizvodi (proizvodi od žitarica, suhomesnati proizvodi i sl).

Na kraju 2004.g. deficit tekućeg računa platnog bilansa povećan je u odnosu na prethodnu godinu, pri čemu postoji dilema da li je u pitanju pogoršanje ili loša statistika. Spoljnotrgovinska razmjena bilježi dinamičan rast, uz stalni rast učešća u DBP koji je u 2004.g. iznosio 81%, a ako se dodaju usluge ovaj udio bi iznosio 104%. Ipak, pokrivenost uvoza izvozom je i dalje niska (47% u 2004.g.), ali poboljšana u odnosu na prethodnu godinu, a odnos izvoz robe i usluga prema BDP je za 2 % veći nego u 2003.g (42,4% u 2004.g).

4. Prioritetne aktivnosti za naredni period

Čuvanje makroekonomske stabilnosti i stimuliranje razvoja izvozno orijentiranog privatnog sektora i dalje ostaju najvažniji prioriteti čija realizacija će biti osnovni oslonac za rast zaposlenosti i smanjenje siromaštva.

Da bi se realizovali predviđeni ciljevi Strategije razvoja i redukcije siromaštva biće potrebno da realne stope ekonomskog rasta u naredne dvije godine budu iznad 4% BDP, a stopa inflacije ispod 3%. Budžetski deficit (prije grantova) bi se trebao smanjiti na 1,5% BDP do kraja 2006, trgovinski bilans na oko 15% BDP dok bi deficit tekućeg računa trebalo zadržati na nivou ispod 10% BDP.

Fiskalna reforma će se i dalje zasnivati na smanjenju ukupne javne potrošnje, optimiziranje poreza, unapređnju efikasnosti u prikupljanju javnih prihoda, efikasnije upravljanje dugom, jačanje transparentnosti i državne revizije. Pored fokusiranosti na nizak nivo deficita, treba posvetiti pažnju na kvalitet vladinih pozajmica. Pozajmice od komercijalnih banka se trebaju smanjiti. Praksa domaćeg pozajmljivanja kroz državne zapise predstavlja veoma skup izvor finansiranja. Izlazak na međunarodna tržišta kapitala omogućila bi pribavljanje jeftinijih sredstva, što postaje moguće sa dobijanjem kreditnog rejtinga BB, koji je nešto veći od ostalih zemalja u regionu.

Fiskalna ravnoteža se nameće kao imperativ na srednji rok. Dalja racionalizacija budžetske potrošnje ostaje prioritetni cilj na srednji rok, što podrazumijeva čvršću disciplinu na rashodnoj strani i intervencije na polju plata i subvencija. U sferi prihoda neophodna je dalja legalizacija sive ekonomije, konstantno poboljšanje u naplati prihoda, poreska politika koja će proširiti poresku osnovicu i smanjiti poresko opterećenje i time dozvoliti snažan rast privatnog sektora. Neke javne funkcije treba povjeriti privatnom sektoru. Jačanje fiskalne discipline je trenutno važan prioritet. Međutim, njegovu realizaciju treba da slijedi smanjenje poreza koje

ne bi vodilo do ugrožavanja fiskalne pozicije u Crnoj Gori. Povećanje fiskalne održivosti usko je vezano sa potrebom da se ubrzaju strukturne reforme, posebno restrukturiranje velikih javnih preduzeća u energetskom, telekomunikacionom i željezničkom sektoru.

Jačanje kapaciteta za srednjoročno budžetsko planiranje (MTEF) je neophodno za bolje korišćenje ključnih makroekonomskih indikatora, prognoziranje prihoda i planova potrošnje, kao i dalje razvijanje programskog budžeta koje ide u fazama, i trebalo bi biti završeno 2007.g. Programski budžet trenutno postoji samo kod tri ministarstva: ministarstvo obrazovanja, saobraćaja i turizma.

Dalje stimuliranje poduzetništva i unapređenje poslovne klime ostaju važan prioritet. Posebno će važno biti implementirati Zakon o hipoteci kao i zakonski okvir za zaštitu intelektualne svojine, te unaprijediti rad sudova kako bi se efikasnije rješavali privredni sporovi.

Potpuna realizacija godišnjih planova privatizacije takođe treba da doprinese bržem razvoju privatnog sektora. Ubrzanje procesa stečjeva, te restrukturiranje preduzeća značajno će unaprijediti poslovnu klimu za domaće i strane investitore. Osnivanje Agencije za promociju stranih direktnih investicija uz pomoć MIGA i EAR, treba da omogući povećanje atraktivnosti i smanjenje barijera za inostrani kapital. I u narednom periodu akcenat će biti na daljem otvaranju Crne Gore i razvoju koncepta nacionalnog tretmana stranaca, podešavanju zakona koji će pojačati konkurentnost pojedinih sektora crnogorske privrede.

U oblasti finansijskog sistema prioritet će biti dat na nastavku privatizacije bankarskog sektora i jačanju njegove supervizije. Akcenat će biti stavljen i na dalji razvoj tržišta kapitala kroz unapređenje regulative za sektor osiguranja, reorganizaciju investicionih fondova, te unapređenje zakonskog okvira za trgovanje hartijama od vrijednosti.

Liberalizacija spoljne trgovine i realizovanje carinske reforme ostaju važan prioriteti. Potpisivanje ugovora o slobodnoj trgovini u okviru regiona, daće značajan impuls ovim procesima, jer je osiguran ulaz na tržište od 55 miliona ljudi. Međutim, liberalizacija trgovine sama po sebi nije dovoljna za ekonomski razvoj, već mora biti obezbijedena kroz strukturne promjene, podršku makro-ekonomske politike, razvoja infrastrukture, povećanim investiranjem, ulaganjem u ljudske resurse, brzom rekonstrukcijom preduzeća, raznim programima rasta konkurentnosti domaćih proizvoda, što bi sve zajedno rezultiralo povećanom produktivnošću, a time i povećanom konkurentnosti. Unapređenje ovih politika, sa stalnim stavljanjem akcenta na spoljnu trgovinu kao razvojnog faktora stvaraju se uslovi za dalju tranziciju i

integraciju u svjetski trgovinski sistem. Otpočinjanje pregovora za regulisanje članstva Crne Gore u STO, kao i regionalna integracija u kontekstu EU pridruživanja i potpisivanje bilateralnih trgovinskih sporazuma daju nove aspekte reformi trgovine.

U periodu 2000.-2004.g. implementirano je niz reformi koje su dovele do oporavka BDP i do održive makroekonomske stabilnosti. Makro stabilizacija je osnova za privredni rast, a stalni napredak u ovoj oblasti daje optimizam. Međutim, makro stabilnost je potreban ali ne i dovoljan uslov za ekonomsku ekspanziju, koja mora biti podržana sa ostalim ekonomskim politikama u zemlji. S obzirom, na značajne regionalne disproporcije u Crnoj Gori, a imajući u vidu značaj koji tome pridaje EU kroz svoju strukturnu politiku, u cilju budućeg regulisanja članstva, regionalna politika i regionalni razvoj postaju prioriteta i stubovi razvoja.

5. Regionalne karakteristike Crne Gore

Regionalni razvoj je po svom karakteru dugoročan i složen strukturni fenomen, jer lica koja, žive u nerazvijenim područjima imaju otežan ili onemogućen pristup institucijama i ustanovama (zdravstvenim, obrazovnim, sudovima itd.) što rezultira time da su ta lica u većoj mjeri lišena uživanja prava čije je ostvarivanje vezano za ove grane.

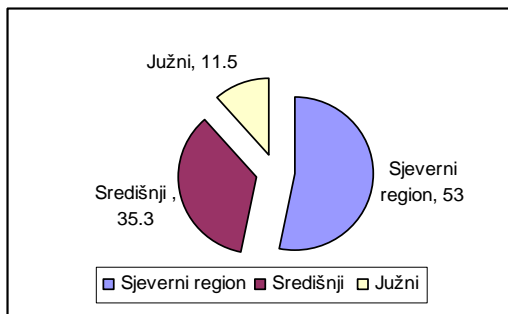
Raspoloživi podaci pokazuju da Crna Gora, posjeduje velike razlike u regionalnoj razvijenosti. Postojeća klasifikacija regiona Crne Gore na sjeverni, središnji i južni region izvršena je prema geografskim karakteristikama, razmještaju prirodnih uslova za razvoj, već izvršenoj društvenoj podjeli rada i prostornom razmještaju proizvodnih snaga, nekim bitnim obilježjima ekonomske i socijalne strukture užih područja i njihove homogenosti, opštem nivou razvijenosti i perspektivama za budući razvoj.

Sjeverni region obuhvata opštine: Andrijevića, Bijelo Polje, Žabljak, Berane, Kolašin, Mojkovac, Plav, Plužine, Pljevlja, Rožaje i Šavnik. Površina ovog subregiona 7.320km² ili 53% teritorije RCG. Resursi kojim raspolaže ovaj region su sledeći: obradiva površina 67%, ukupna drvena masa 71%, stočni fond 70%, skoro cjelokupne rezerve olova i cinka i resursi za razvoj zimskog i eko turizma.

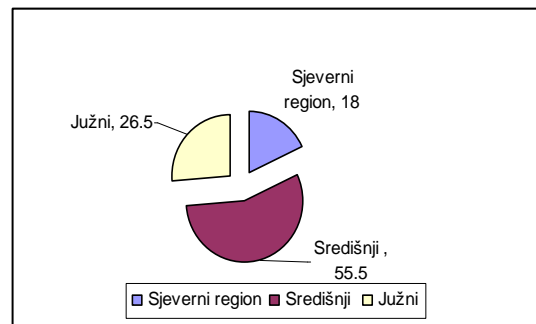
Središnji region obuhvata opštine: Danilovgrad, Nikšić, Podgoricu i Cetinje. Površina ovog subregiona je 4.903km² ili 35,5% teritorije RCG. U ovom regionu nalazi se 22,4% obradive površine, 25,5% drvne mase, 22,6% stočnog fonda i bogata nalazišta boksita i dijelom hidropotencijala.

Južni region obuhvata opštine: Bar, Budva, Kotor, Tivat, Ulcinj i Herceg Novi. Površina ovog regiona je 1.588 km² ili 11,5% teritorije RCG. Ovaj region raspolaže sa izvanrednim uslovima za razvoj turizma, pomorske privrede i agrikultura.

Graf 1. Teritorijalna struktura regiona



Graf 2. Učešće regiona u DBP



Osnovne karakteristike subregiona posmatrane kroz prizmu izabranih ekonomskih pokazatelja razvijenosti subregiona u Crnoj Gori su:

Sjevni region karakteriše:

- Učešće od svega 18% (početkom 1990. godine; 25,5%) u DBP Crne Gore. Opštine u kojim je zabilježen najmanji nivo proizvodnje po glavi stanovnika su Rožaje (509,1€) i Andrijevican (450,8€) i Mojkovac (657,6€) (Monstat, 2002)
- Učešće u DP-republičkog prosjeka sa 62,3% (početkom 1990; 56,7%);
- Učešće u ukupnoj zaposlenosti crnogorske privrede sa oko 21%;
- Stopa nezaposlenosti od oko 25,3% (Zavod za zapošljavnje RCG, 2004. godine).
- Učešće od 31,44% u ukupnom broju stanovništva Crne Gore (Popisu 2003. godine). Sjevni region u periodu između popisa (1991 - 2003 godine), karakteriše trend smanjenja stanovništva koji je registrovan u iznosu od 9 indeksnih poena;
- Linija siromaštva je 19,3%, gdje živi 45% siromašnih, odnosno 53% siromašnog domicilnog stanovništva. odnosno 53% siromašnog domicilnog stanovništva, 9,7% Roma, 10,4% izbjeglica i 51,6% raseljenih lica. (ISSP, 2003)
- Nerazvijenost saobraćaja i mreže lokalnih puteva u ruralnim područjima.

Centralni region karakteriše:

- Učešće od 55,5% (početkom 1990. godine; 49,5%) u BDP Crne Gore. Najmanji društveni proizvod po glavi stanovnika u ovom regionu zabilježen u opštini Cetinje(674,2€);

- Učešće u DP-republičkog prosjeka sa 120% (početkom 1990; 123,1%);
- Učešće zaposlenosti u ukupnom broju zaposlenih u Crnoj Gori bilo je 42,7%;
- Stopa nezaposlenosti od oko 23%;
- Učešće od 45,1% u ukupnom stanovništvu Crne Gore. Centralni region je u među popisnom periodu zabilježio trend rasta stanovništva od 9,7 indeksnih poena;
- Linija siromaštva je 10,8%, živi oko 35% siromašnih - 31% domicilnih, čak 52,3% Roma i 51,1% izbjeglica, kao i 36,3% raseljenih lica;

Južni subregion karakteriše:

- Učešće od 26,5% (početkom 1990; 25%) u BDP Crne Gore. Najmanji nivo društvene proizvodnje po glavi stanovnika ostvarila je opština Ulcinj (964,4€);
- Učešće u DP-republičkog prosjeka sa 113,4% (početkom 1990; 127%);
- Učešće zaposlenosti u ukupnom broju zaposlenih u Crnoj Gori bilo je 27%;
- Stopa nezaposlenosti od oko 17%;
- Učešće od 23,5% u ukupnom stanovništvu Crne Gore. Južni region, posmatrano između dva popisna perioda, karakteriše trend rasta stanovništva od (15.2%);
- Linija siromaštva je oko 8,8%, živi oko 19% siromašnih – 16% domicilnih, 38% Roma, 38,5% izbjeglica i 11,8% raseljenih lica;

Analizom prethodno datih pokazatelja da se zaključiti da sa regionalnog stanovništva postoje znatne razlike u stepenu razvijenosti pojedinih subregiona, a pogotovu zaostaje Sjeverni subregion koji se čitav može tretirati kao nedovoljno razvijen, a u okviru njega opštine kao npr. Andrijevića, Rožaje, Mojkovac, Plav, Berane, Šavnik.

U ruralnim područjima živi 38 % stanovništva (Popis 2003. g.) što predstavlja smanjenje u odnosu na podatke iz predhodnog popisa. (41%, 1999.g), koje zahvata oko dvije trećine teritorije Crne Gore. Posmatrano prema regionima ruralno stanovništvo u sjevernom, regionu čini 61% ukupnog stanovništva ovog regiona (64%, 1991. g.), 21% središnjeg (23%,1991. g.) i 40% ukupnog stanovništva u južnom regionu (38%, 1999.g).

Ruralna područja su se u Crnoj Gori godinama nalazila u uslovima društveno-ekonomske stagnacije, što je drastično doprinijelo povećanju siromaštva u ovim područjima.. Mogućnosti za radno angažovanje radno aktivnog stanovništva u vanpoljoprivrednim djelatnostima bile su veoma ograničene, što je podsticalo migratorna kretanja radno aktivnog stanovništva i produbljivanja siromaštva ne samo ruralnih područja u odnosu na urbana već unutar samih ruralnih područja. Zadnjih nekoliko godina zabilježeni su neznatni pomaci u pogledu zadržavanja i povratka stanovništva na selo i to prevashodno zahvaljujući aktivnostima koje su preduzete u sektoru poljoprivrede. Prema "Izvještaju o uzrocima siromaštva i preporukama civilnog društva za Strategiju razvoja i smanjenje siromaštva u Crnoj

Gori” seosko stanovništvo je kao glavne uzroke siromaštva identifikovalo: 1) neplansko usmjeravanje budžetskih sredstava i zapostavljenost sela, 2) nemogućnost plasmana poljoprivrednih proizvoda i 3) neadekvatna fizička infrastruktura.

U urbanom području Crne Gore prema popisu iz 2003. godine živi 62% stanovništva (1991. godine; 58%). Prema podacima iz popisa za 2003. godine, stambeni fond Republike je iznosio 253. 135 stambenih jedinica, što je za 24,3% više nego u 1991. godini. Od ovog broja, 140. 091 stambenih jedinica, ili 55,3% se nalazi u gradskim naseljima, a 113. 044 stambenih jedinica, ili 44,7% u ostalim naseljima.

6. Prioriteti Strategije regionalnog i ruralnog smanjenja siromaštva

Ciljevi Strategije razvoja i smanjenja siromaštva sa regionalnog i ruralnog aspekta usaglašeni su sa dokumentom Agenda ekonomskih reformi u Crnoj Gori i polaze od ciljeva definisanih «Strategijom regionalnog razvoja Crne Gore» koju je Vlada RCG usvojila 24. marta 2005. godine. Osnovni ciljevi Strategije za smanjenje siromaštva sa aspekta regionalnog i ruralnog razvoja su:

- dinamiziranje ukupnog privrednog razvoja Republike kroz brži razvoj manje razvijenih subregiona odnosno nerazvijenih područja,
- stvaranje uslova za dinamičniji trajni razvoj manje razvijenih područja u okviru njihovih raspoloživih razvojnih mogućnosti i podrške Republike. U tom okviru voditi politiku smanjenja regionalnih razlika u stepenu razvijenosti,
- očuvanje i ujednačavanje naseljenosti ugroženih područja i
- primjena principa održivog razvoja i očuvanje ekološke ravnoteže.

Na osnovu postojećih resursa i stanja u razvijenosti regiona kao osnovni strateški pravci razvoja najnerazvijenijeg sjevernog regiona i smanjenja siromaštva u njemu utvrđene su slijedeće oblasti:

- razvoj saobraćaja, tehničke i komunalne infrastrukture koje predstavljaju ozbiljan uzrok siromaštva u ovom regionu;
- razvoj društvenih djelatnosti (zdravstvenih, školskih i pravosudnih i dr. društvenih institucija) koji su za sada ograničavajući faktor razvoja i zadržavanja stanovništva da živi na ovom prostoru, pa stoga predstavljaju bitan prioritet budućeg razvoja ovog regiona;

- razvoj poljoprivrede (zemljoradnja, stočarstvo, voćarstvo i ratarstvo: mini farme, prerada mlijeka, pčelarstvo, ribarstvo) i revitalizacija sela na osnovu značajnih resursa ovog područja;
- razvoj planinskog održivog turizma (zimski i ljetnji turizam, eko-turizam, sportski turizam, agro-turizam, vjerski turizam, zdravstveni turizam) i njegovo povezivanje sa primorskim turizmom;
- razvoj prerađivačke industrije, a posebno razvoj preduzetništva kroz koncept malih i srednjih preduzeća (proizvodnja organski zdrave hrane - biološka poljoprivreda, prerada ljekovitog bilja i šumskih plodova, otkup i prerada voća i povrća);
- ekološka revitalizacija životne sredine i očuvanje prirodne sredine na ekološkim principima;

U duhu Strategije razvoja i redukcije siromaštva, aktivnosti na polju regionalnog ruralnog razvoja u cilju smanjenja siromaštva obuhvataju politike i mjere kako na republičkom, tako na i lokalnom nivou.

Rješavanja krupnih problema putne infrastrukture traže se kako u okviru razvojnih projekata izgradnje državnih puteva (Izgradnja autoputa Podgorica - Mateševo ima višestruk značaj), tako i u projektima rekonstrukcije i modernizacije regionalnih i magistralnih puteva. U toku su i radovi na osiguranju pouzdanijeg snabdijevanja električnom energijom, s posebnim naglaskom na elektrifikaciji seoskih naselja u kojima se boravi tokom cijele godine. Bitan aspekt regionalnog razvoja je i obezbjeđenje urednog vodosnabdijevanja južnog regiona i drugih ruralnih područja Crne Gore, u čemu su postignuti značajni rezultati, ali će se aktivnosti u ovoj oblasti nastaviti i u narednom periodu. Više projekata unapređenja sistema u Termoelektrani „Pljevlja“ koji su i implementaciji takođe će imati pozitivnog uticaja na razvoj u tom dijelu zemlje.

Unapređenje ekonomske situacije u ruralnim područjima traži se u projektima razvoja poljoprivrede i revitalizacije sela. Konkretni projekti koji se već provode suputem jačanje malih i srednjih preduzeća i organizovani otkup poljoprivrednih viškova. U toku su i projekti razvoja planinskog turizma čime će se aktivirati prirodni i ostali značajni resursi u planinskom području (sjevernom regionu) Crne Gore tokom čitave godine. Takođe je važno osigurati još veće uvažavanje regionalnih razvojnih kriterijuma u razradi i realizaciji ukupne i regionalne politike zapošljavanja i ključnih Vladinih programa u ovoj oblasti.

Lokalni organi imaju veliku odgovornost za razvoj područja opština, a time i za ostvarivanje Strategije redukcije siromaštva na svom području. Opštine, prije svega one u kojima su demografska kretanja negativna, treba da donesu programe za

smanjenje siromaštva u kojima će utvrditi koncept mjera iz svoje nadležnosti za razvoj područja i stvaranje uslova da se zaustavi proces depopulacije. Na lokalnom nivou provode se projekti izgradnje lokalnih puteva, izgradnje i održavanja seoskih vodovoda i obezbjeđenja pouzdanijeg snabdijevanja električnom energijom, kvalitetnog televizijskog prijema i telekomunikacionih veza. U istom cilju neophodno je bolje koordinirati aktivnosti drugih sektora radi poboljšanja kvaliteta i dostupnosti socijalnih, zdravstvenih, obrazovnih i kulturnih institucija stanovnicima gradskih i seoskih naselja.

7. Aktivnosti za naredni period

Institucionalizacija problema regionalne nerazvijenosti izvršiće se kroz donošenje Zakona o razvoju nerazvijenih područja i formiranje posebnog Fonda za razvoj nerazvijenih područja. Nastaviće se sa sprovođenjem ekonomske politike po privrednim sektorima sa postojećim izvorima sredstava za podsticaj razvoja. U tom okviru, sprovođiće se politika bržeg razvoja malih i srednjih preduzeća na području manje razvijenih regiona. Rješavanje problema saobraćajne, tehničke, komunalne i druge infrastrukture će u dužem periodu ostati bitan uslov regionalnog i ukupnog razvoja i zato će se nastaviti izgradnja regionalnih puteva, unapređenje snabdijevanja električnom energijom i vodom, sistema utklanjanja i odlaganja otpada i dr.

Adekvatna i dobro fokusirana makro politka treba da bude podrška regionalnom razvoju Poreskom politikom obezbijediće se povoljniji uslovi za razvoj djelatnosti na nerazvijenom području. Konkretno mjere će obuhvatiti oslobađanje od plaćanja poreza za određeno vrijeme na novi biznis i novozaposlene radnike, a razmotriće se mogućnost da se dio sredstava ostvarenih prihoda po osnovu PDV-a realocira lokalnoj samoupravi na čijoj je teritoriji prihod ostvaren. Reforma lokalne uprave treba da omogući decentralizaciju nadležnosti u odredjenim segmentima razvoja i implementaciju regionalne politike razvoja. Kreditno-monetarnom politikom će se podržati programi zapošljavanja i preduzetništva u nerazvijenim regionima.

Uključivanjem Crne Gore u tokove pridruživanja EU otvoriće se nove mogućnosti pristupa instrumentima za podršku regionalnog razvoja.

Umjesto zaključka

Čuvanje **makroekonomske stabilnosti** i stimuliranje razvoja izvozno orijentisnog privatnog sektora su najvažniji prioriteti čija realizacija će biti osnovni oslonac za rast zaposlenosti i smanjenje siromaštva. Program regionalnog razvoja se direktno naslanja na glavne poluge makro politike, fiskalni i kreditno-monetarni sistem. Dok

su sa druge strane ovi sistemi suočavaju sa brojnim ograničenjima. Za implementaciju prioriteta i regionalne i makro politike od ključnog značaja je da tijesna veza DPRS monitoring jedinice sa sektorskim ministarstvima, da bi odabrani prioriteta i vizija ove strategije ušli u budžestke planove za tekuću godinu, i na pravi način predstavljeni Ministarstvu finansija, da bi činili dio usaglašenog fiskalnog okvira i ograničenja.

Literatura:

1. Agenda ekonomskih reformi. 2002-2007, izvještaj i preporuke. 2005. Podgorica.
2. CBCG.2005. Godišnji izvještaj Glavnog ekonomiste, jan-dec. 2004. Podgorica
3. Progress Report. 2003. 2004. Implementation of the National Strategy for Socio-Economic Development, Republic of Albania, Council of Ministers. Tirana..
4. IMF. 2005. Serbia and Montenegro –2005, Article IV Consultation Concluding Statement of the IMF Mission, Recent Development. Washington,D.C.
5. IMF. 2005. Serbia and Montenegro: Forth Review Under the Extended Arrangement Financing , Assurance Review and Request for Waiver Performance Criteria and Modification of the End-December Performance Criteria-Staff report; Staff Statement; Press release on the Executive Board Discussion; and statement by the Executive Director for the Serbia and Montenegro. Washington,D.C.
6. ISSP. 2003. Living Standards and Poverty in Montenegro 2002. Podgorica,
7. Ministarstvo za zaštitu životne sredine i uređeneje prostora 2005. Nacrt akcionog plana stambene politike, Podgorica.
8. MONSTAT 2004. Društveni bruto proizvod i narodni dohodak Crne Gore. Podgorica.
9. Vlada RCG 2005. Strategija Regionalnog razvoja Crne Gore. Podgorica.
10. PRSP tim 2004. Iskustva participativnog procesa. Podgorica.
11. M. Radović, D. Djurić, R. Bakrač. 2004. Regionalne disproporcije u Crnoj Gori sa osebnim osvrtom *na sjeverni region*. Kolašin

Nikola Perović*

Komparativna analiza modela međunarodnih tržišnih ulazaka

Abstract

We will start analysis of international entry modes by listing essential models and explaining their main characteristics. Different phases in internalization practices will be also explored. Then we will create comparable table with most important factors which differentiate entry modes. The next step will be explanation of influences each factor makes on every mode. Our analysis will also provide recommendations about each factor importance in certain entry mode in international business.

Key words: *entry, mode, factor, comparison, phase.*

Uvod

Međunarodno poslovno angažovanje je sve više preduslov opstanka, a sve manje jedna od opcija koju imaju preduzeća u savremenom ekonomskom okruženju. Da bi na najbolji način iskoristili sve prednosti međunarodnog biznisa, kompanije, prije svega, moraju da razumiju koji modeli međunarodnih tržišnih ulazaka postoje. Nakon identifikacije ovih modela, neophodno ih je međusobno uporediti, kako bi se identifikovao model koji, u zavisnosti od faze u međunarodnom angažmanu, najbolje odgovara konkretnom preduzeću. Nadam se da će ovaj rad dati mali doprinos u ostvarenju tog zadatka.

1. Osnovni modeli međunarodnih tržišnih ulazaka

Postoje četiri osnovna modela ulazaka na međunarodna tržišta:

1. Izvoz
2. Licencing
3. Strategijske alijanse i zajednička ulaganja
4. Direktno strane investicije.

* Brandeis University, SAD

Svaki od navedenih modela ima više podgrupa, kao što je prikazano u sledećoj tabeli:

Tabela 1: Modeli ulazaka na inostrana tržišta⁵⁶

<i>Izvoz</i>	<i>Strategijske alijanse & Zajednička ulaganja</i>
Indirektni izvoz putem piggybacking-a, izvoznih menadžment kompanija i trgovačkih kompanija Direktan izvoz preko distributera Indirektni izvoz putem piggybacking-a, izvoznih menadžment kompanija i trgovačkih kompanija Direktan izvoz preko sopstvene prodajne filijale Direktan marketing, uključujući direktne pošiljke i telemarketing	Distributivne alijanse Proizvodjačke alijanse Istraživačko-razvojne alijanse
<i>Licencing</i>	<i>Direktne strane investicije</i>
Tehnički licencing Ugovorna proizvodnja Originalni proizvođači opreme(OEM) Ugovor o menadžmentu Ugovor "ključ u ruke" Franšizing	Montaža Kompletna proizvodnja Istraživanje i razvoj Akvizicije

Indirektan izvoz znači da se kompanija ne pojavljuje direktno na inostranom tržištu, već preko posrednika iz sopstvene zemlje. U jednom slučaju taj partner može biti drugi izvoznik koji uz svoje proizvode izvozi i proizvode drugog proizvođača. To je značenje piggybacking-a, tj. pridruživanja postojećem distributivnom sistemu. Ovaj model je efikasan i brz i za mnoga posebno mala preduzeća predstavlja jedino rešenje za prvu indirektnu međunarodnu utakmicu. Pored piggybackinga, proizvođač može da izabere i specijalizovana preduzeća za izvoz, izvozne menadžment kompanije, ili trgovačke kompanije, koje imaju zadatak da skupe dovoljno zanimljivih proizvoda iz jedne države i izvrše izvoz u svoj račun i svoje ime. Trgovačke kompanije su odigrale pozitivnu ulogu u inicijalnom lansiranju mnogih proizvoda iz bivše Jugoslavije, kao i drugih bivših socijalističkih zemalja. Zajednička osobina svih indirektnih modela izvoza jeste da se proizvođač nigde ne

⁵⁶ Bazirano na International Marketing, presentation of Tom Gillpatrick, Ph.D. Portland State University, 25 February 2004

pojavljuje kao izvoznik na oficijelnoj izvozno-uvoznoj dokumentaciji i da samim tim ne sklapa direktno poslove sa pravnim subjektima na inostranom tržištu.

Najjednostavniji oblik direktnog angažmana na inostrnom tržištu jeste preko inostranih distributera. Ovaj oblik traži mala ulaganja, i obično je prvi izbor za početak međunarodnog biznisa većine kompanija. Kada izvoznik dostigne određeni nivo prodaje i ukoliko smatra da može zamijeniti ekspertize lokalnih distributera, dolazi do otvaranja prodajne filijale, što je sledeći oblik direktnog izvoza. Ovaj oblik zahtijeva veća ulaganja i angažman, ali ima veće potencijale za tržišnu ekspanziju ukoliko je prethodno došlo do uspješne tranzicije sa distributera na sopstvenu filijalu. Direktan marketing (preko interneta, telefona, i sl.) kao način direktnog komuniciranja proizvođača i potrošača na inostranom tržištu moguć je ukoliko su proizvodi u određenoj državi legalno dozvoljeni za ovakav oblik trgovine. Prednost direktnog marketinga u odnosu na ostale oblike izvoza jeste što se proizvođaču pruža šansa da direktno sazna potrebe potrošača i da relativno brzo verifikuje uspjeh i prihvatljivost sopstvenih proizvoda.

Licencing je sledeća osnovna kategorija međunarodnih tržišnih ulazaka. Tehnički licencing podrazumjeva ugovor o iznajmljivanju tehnologije na određeno vrijeme i pod određenim ugovorno definisanim uslovima. Licencor naplaćuje od korisnika obično fiksnu godišnju naknadu i određeni procenat od prodaje na specificiranom tržištu. S druge strane, postoje i drugi oblici koji podrazumijevaju iznajmljivanje proizvodnih kapaciteta (ugovorna proizvodnja) ili sklapanje sistema preko ugradjivanja prethodno proizvedenih komponenti od strane drugih proizvođača (OEM je tipičan za kompjutersku industriju). Kompanija može da iznajmi svoje menadžment znanje partneru u inostranstvu (ugovor o menadžmentu) ili da ugovori međunarodni transfer kompletnih projekata (otud naziv ključ u ruke). Kao najkompleksniji oblik licencinga smatra se franšizing, koji je u osnovi izajmljivanje poslovnog koncepta i podrazumijeva dijeljenje informacija o načinu nabavke, prodaje, marketinga, menadžmenta i svih elemenata koji su vezani za predmet franšize. Ovaj oblik međunarodnog povezivanja je tipičan za ugostiteljsku i hotelsku industriju gdje je glavna djelatnost marketing usluga, a ne samo proizvoda.⁵⁷

Zajednička karakteristika strategijskih alijansi i zajedničkih ulaganja jeste da uključuju određeni ugovorni angažman između partnera na inostranom tržištu i kompleksnu praksu selekcije i menadžmenta nad partnerstvom. Pretpostavka je da partner ima određene kapacitete i/ili znanja koji se međusobno dopunjuju i koji zajednički povećavaju šanse za uspješno predstavljanje oba preduzeća. Postoje tri

⁵⁷ Kao McDonalds, nije samo akcenat na prozvodu već na McDonalds iskustvu

osnovne vrste strategijskih alijansi u zavisnosti šta je osnovni razlog povezivanja: proizvodne alijanse, distributivne alijanse i istraživačko-razvojne alijanse.

Direktne strane investicije se smatraju najvećim stepenom angažmana na međunarodnom tržištu. Ovdje treba naglasiti da se portfolio investicije obično ne smatraju direktnim ulaganjima, jer one ne podrazumijevaju kupovinu aktive na međunarodnom tržištu, već transakcije na finansijskom tržištu gdje strana kompanija postaje vlasnik određenog broja akcija domaće kompanije (stoga su portfolio investicije sličnije zajedničkim ulaganjima jer inostrani investitor ne preuzima kontrolni paket lokalne kompanije). Direktnim stranim investicijama strana kompanija postaje vlasnik kontrolnog paketa u preduzeću, stoga stepen kontrole na inostranom tržištu je mnogo veći nego u svim prethodno opisanim oblicima međunarodnog angažovanja. Direktne strane investicije se dijele prema obliku djelatnosti koji će inostrana firma obavljati: montaža, kompletna proizvodnja, ili istraživanje i razvoj. Takođe, direktne strane investicije se mogu posmatrati sa aspekta da li je inostrana firma kupila postojeću lokalnu kompaniju ili je otvorila novo preduzeće.⁵⁸

2. Faze u međunarodnom tržišnom angažovanju

Kompanije obično započnu svoje međunarodno iskustvo sa oblicima koji zahtijevaju manje angažovanje i manja početna ulaganja. Nakon što usvoje određen stepen tržišnog učešća i prateće eksperize, počinju da razmišljaju da aktivnosti koje su bile obavljane preko distributera, zamijene sopstvenom prodajnom filijalom. No, može se reći da nema ozbiljnog angažovanja u smislu dugoročne pozicioniranosti na nekom tržištu bez direktnih investicija, bilo u obliku ulaganja u postojeće inostrano preduzeće, ili pak otvaranja novog preduzeća. Licencing i strategiske alijanse obično predstavljaju kratkoročna/srednjoročna rešenja. U pojedinim slučajevima, licencing je jedino rešenje jer nema mogućnosti da proizvođač efikasno izvozi na određeno tržište usled najčešće prostornih barijera, ili pak nema mogućnosti da proizvođač brzo osvoji tržište isključivo sa svojim kapacitetom⁵⁹. U zavisnosti da li je u početnoj fazi, fazi lokalne tržišne ekspanzije, ili pak globalizacije, kompanija ima različite ciljeve i različitu organizaciju (vidjeti tabelu: Faze tržišnog angažovanja):

⁵⁸ Već pomenuti koncept "green field investments"

⁵⁹ Tipičan primjer jeste uspjeh VHS kasete u odnosu na Beta kasete. Matsushita je praktikovala licencing što joj je omogućilo kreiranje široke potrošačke baze za vrlo kratko vrijeme. Sony, nasuprot, nije imao takvu strategiju, i izgubio je većinu tržišta.

Tabela 2: Faze tržišnog anagažovanja⁶⁰

Faza	Inicijalni tržišni ulazak	Lokalna tržišna ekspanzija	Globalna racionalizacija
Glavni cilj	Procjena i testiranje novih tržišnih šansi	Postići ekonomiju širine dovoljnu za lokalnu operativnu jedinicu	Ekonomija obima da bi se opravdalo prisustvo
Menadžment fokus	Korporativni centar vuče međunarodnu ekspanziju	Lokalni menadžment traži lokalna unapredjenja	Regionalni i korporativni menadžeri traže konsolidaciju multinacionalne mreže
Marketing cilj	Tražiti nova tržišta za postojeće proizvode	Razviti lokalizovane proizvode kako bi se povećalo tržišno učešće	Razviti proizvode sa globalnim potencijalom i tražiti konzistentni menadžment
Marketing organizacija	Partnerstvo sa lokalnim marketing firmama	Delegiranje odgovornosti lokalnom marketing osoblju	Tražiti mogućnosti za transfer znanja i kadrova u sklopu mreže ⁶¹

3. Uporedna analiza međunarodnih modela tržišnih ulazaka

Faktori koje ćemo koristiti za analizu četiri modela tržišnih ulazaka (izvoz, licencing, strategijske alijanse&zajednička ulaganja i direktne strane investicije) su:

1. Kontrola
2. Agentski troškovi
3. Početne investicije
4. Tržišno učešće

⁶⁰ Strategies for Entering and Developing International Markets By [David Arnold](#), Oct 17, 2003, izvor: <http://www.phptr.com/articles>

⁶¹ Globalna kompanija nije ona koja prodaje svuda u svijetu. Globalna kompanija je sistem u kojem se znanje i ekspertiza prenosi sa regiona na region i u kojoj potencijalna rešenja problema mogu doći iz cijelog sistema, bez obzira da li je problem i predloženo rešenje u okviru iste zemlje.

5. Vlasništvo tehnologije
6. Rizik od imitacije, i
7. Politički i kulturni rizik.

Cilj ovog dijela rada jeste da na osnovu sedam navedenih faktora identifikujemo karakteristike osnovnih modela ulazaka na međunarodna tržišta. Sledeća tabela sintetizuje faktore i modele:

Tabela 3: Faktori za analizu međunarodnih modela tržišnih ulazaka

Faktor/Medjunarodni model	IZVOZ	LICENCING	SA/JV⁶²	FDI⁶³
KONTROLA	Minimalna	Minimalna/Ugovor	Srednja/ značajna	Maksimalna
AGENTSKI TROŠKOVI⁶⁴	Značajni	Maksimalni	Ograničeni	Minimalni
POČETNE INVESTICIJE	Minimalne	Minimalne	Ograničene/ Značajne	Značajne
TRŽIŠNO UČEŠĆE	Minimalno/ srednje	Minimalno/ srednje	Srednje/ značajno	Značajno
VLASNIŠTVO TEHNOLOGIJE	Sopstveno	U sopstvenoj zemlji/Ugovor	Prenosi se na JV/ugovorom definisano	Sopstveno
RIZIK OD IMITACIJE	Ograničen	Značajan	Ograničen/ Značajan	Minimalan
POLITIČKI I KULTURNI RIZIK	Minimalan	Minimalan	Ograničen/ značajan	Značajan

Kontrola koju proizvođač ima na inostranom tržištu povećava se od izvoza ka direktnim stranim investicijama. Takođe, sa povećanjem kontrole očekuje se veći

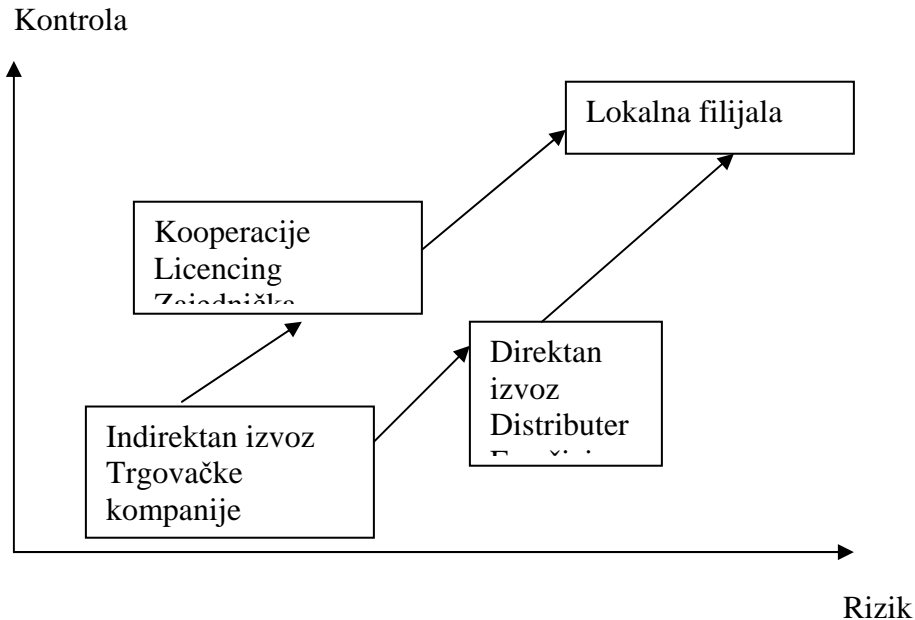
⁶² SA-Strategijske alijanse, JV-Joint Ventures (Zajednička ulaganja)

⁶³ FDI-Foreign Direct Investments (Direktne strane investicije)

⁶⁴ Agentski troškovi nastaju kada su interesi agenta u konfliktu sa interesima principala.

povrat od investicija koji je povezan sa većim rizikom⁶⁵ (vidjeti graf Kontrola/Rizik):

Graf 1: Kontrola i rizik na međunarodnom tržištu⁶⁶



Analizirajući graf, postaje jasno zašto se kompanije odlučuju za direktne strane investicije u inostranstvu: veća kontrola nosi veće prinose. No, kao što je navedeno, veći rizik, koji se vezuje za veće prinose, znači da kompanija mora da bude vrlo oprezna u menadžmentu rizika kako bi ostvarila benefite od povećanog stepana kontrole na međunarodnom tržištu.

Agentski troškovi se odnose na troškove koji nastaju kada su interesi agenta (posrednika, distributera i sl.) u konfliktu sa interesima principala, tj. kompanije koja je angažovala agenta (npr. izvoznik). Agentski troškovi se smanjuju kako se krećemo ka kompleksnijim oblicima međunarodnog angažmana. Razlog je vrlo jednostavan: kompanija povećava obim aktivnosti koje obavlja u sklopu sopstvenog

⁶⁵ Jedan od osnovnih koncepata finansijske teorije je korelacija rizika i povrata. Ako tražimo veći povrat na uložena sredstva, možemo očekivati i veći rizik, i obratno.

⁶⁶ Strategies for Entering and Developing International Markets By [David Arnold](#), Oct 17, 2003, izvor: <http://www.phptr.com/articles>

sistema, te time povećavajući kontrolu nad poslovanjem, smanjuje rizik konflikta interesa od strane učesnika koji nijesu dio kompanije.⁶⁷

Pošto se svaka kontrola vezuje za određena ulaganja, stepen investicija se povećava sa većom kontrolom, tj. od manjih ka više složenim oblicima međunarodnih tržišnih ulazaka. Ulaganja su najmanja kada firma izvozi ili iznajmljuje tehnologiju (licencing), a najveća kada odluči da upravlja sopstvenim preduzećem u inostranstvu. Investicije se ne odnose samo na neophodna proizvodna ulaganja, već i ulaganja u marketing i kadrove.⁶⁸

Tržišno učešće, kao parametar većeg angažovanja u inostranstvu, treba da prati povećanje stepena kompleksnosti međunarodnih tržišnih modela. Neophodno je konstatovati da je tržišno učešće parameter uspješnosti, a ne cilj sam po sebi. Ukoliko veće tržišno učešće ne donosi povećanje profita, strategija koja se oslanja samo na ovaj parameter, ne može donijeti dugoročne prednosti. Tržišno učešće je ograničeno kada preduzeće izvozi i povećava se sa ulaganjem u prodajnu ili proizvodnu operativu u inostranstvu, jer kompanija tada postaje fleksibilnija i bolje opremljena da odgovori izazovima lokalnog tržišta i kulturne sredine.

Vlasništvo tehnologije je bitan faktor jer otvara polje rizika od imitacije određene tehnologije. Rizik je najmanji kada kompanija kontroliše tehnologiju u okviru svog preduzeća. Zanimljivo je primjetiti da se licencing smatra najrizičnijim sa aspekta imitacije, jer podrazumijeva prenos tehnoloških informacija. Stoga je poseban izazov pravilno definisati ugovor i anticipirati mogućnost za potencijalnu krađu tehnologije.

Politički rizici se odnose na opasnosti od rata, terorzima, nacionalizacije, antiglobalizacijskih i ekoloških pokreta, i sl. Kulturni rizik se zapaža prvenstveno u relacijama medju zaposlenima koji pripadaju različitim kulturama, kao i ulozi koju kompanija želi da ima u lokalnoj sredini. Politički i kulturni rizik se povećava sa prelaskom na kompleksnije oblike međunarodnog angažmana. Najmanji rizik je kada preduzeće indirektno izvozi, a najveći rizik je kada kompanija ima direktno vlasništvo nad aktivom u inostranstvu (direktna strana investicije). Sa povećanjem kulturnog rizika, neophodno je inkorporirati kulturne specifičnosti u svaku menadžment odluku vezanu za poslovanje na međunarodnom tržištu.

⁶⁷ Agentski troškovi su vrlo kompleksna oblast ne samo u biznis literaturi, već i u literaturi iz finansija, te autor smatra da zainteresovani za ovaj koncept treba da istraže oba izvora: biznis i finansije (posebno oblast međunarodnih finansija)

⁶⁸ Problem kadrova koji prate direktna strana ulaganja se komplikuje u zavisnosti od toga da li firma mora da tranferiše postojeće kadrove iz centrale ili pak može da angažuje lokalno osoblje. Poznavanje lokalne kulture je neophodan element razrješenja ovog problema.

Zaključak

Svrha sprovedene analize medjunarodnih modela tržišnih ulazaka jeste da upozna čitaoce sa glavnim faktorima po kojima diferenciramo pojedine modele. U analizi je korišćeno sedam faktora i sva četira osnovna modela medjunarodnih tržišnih angažmana su upoređena po istim kriterijumima. Takodje je u radu prezentirana analiza različitih faza u internacionalizaciji, koja nam pomaže da razumijemo zašto kompanije imaju različite ciljeve i organizacione izazove u različitim fazama medjunarodnog angažmana.

Literatura

1. International Marketing, presentation of Tom Gillpatrick, Ph.D. Portland State University, 25 February 2004
2. Strategies for Entering and Developing International Markets By [David Arnold](#), Oct 17, 2003, izvor: <http://www.phptr.com/articles>
3. C.W.L.Hill "International Business", McGraw-Hill Irwin, 5. edition, New York, 2005
4. D.K. Eiteman, A.I. Stonehill, M.H. Moffett: "Multinational Business Finance", 10. edition, Pearson Education, Singapore, 2004

Radislav Jovović*

Nova paradigma razvoja Crne Gore u procesu globalizacije

Abstract

Development in twenty-first century is change and transformation. Change individuals and society needs appropriate strategies, policies and processes. This paper explores relationships the trend towards the globalization of the world economy and transformation of society through the process of development. This work will be concentrate on five main issues. First, we will describe our vision of future development paradigm. Second, we will make distinction between old paradigms and new paradigm of development. Third, we shall outline what we would regard to be key principles of a development strategies. Fourth, we shall identify the major components of such a development strategy. And fifth we will try to tie "Agenda" and a new development strategy, whith general observations, focusing on the importance of full and fair participation in the global economy.

Key words: *agenda, globalization, development, strategy, transformation*

1. Uvod

Ovaj rad ima za cilj da istraži relacije procesa globalizacije i razvoja, s posebnim usredsređenjem na razvoj tranzicionih zemalja. Razvoj se shvata kao transformacija i promjene. To shvatanje razvoja nije bazirano na «Vašingtonskom konsenzusu⁶⁹», već je to paradigma koja razvoj jedne zemlje bazira na holističkom pristupu, koji se izražava kroz viziju, definisanje aktivnosti i praćenju okruženja. Ono što inicira navedeni prilaz razvoju jeste neizvjesnost okruženja, odnosno njegova promjenljivost. Ono što je dominantno mnogim paradigmama razvoja (tradicionalnim) je uzimanje okruženja kao datog, onakvog kakvo jeste, statičkog i inertnog. Međutim, globalni procesi i događanja (raspad komunizma, Istočno Azijski bum i kriza), su unijeli dinamiku u okruženje. Po mom mišljenju glavna karakteristika globalizacije je dinamika. Ta dinamika zahtjeva nove razvijene strategije i aktivnosti za njihovu realizaciju. Nove razvojne strategije se baziraju na shvatanju razvoja kao transformacije društva, koju prate sasvim nove strukture društva i firmi.

* Kombinat aluminijuma, Podgorica

⁶⁹ Konsenzus između Međunarodnog monetarnog fonda, Svjetske banke i Trezora Sjedinjenih Država o «politikama» razvoja država.

2. Razvoj kao transformacija društva

Ekonomski razvoj se obično mjeri rastom nivoa GDP, ali taj rast GDP nije cilj razvoja već sredstvo. Ciljevi razvoja zavise od resursa jednog društva, i oni se mogu definisati samo na osnovu konkretne situacije u njoj: ekonomske, političke, kulturne, nivoa investicija itd. Da bi se ostvarilo razvoj neophodna je transformacija svih struktura društva. Neophodno je pomjeranje od tradicionalnih relacija, tradicionalne kulture, tradicionalnog zdravstvenog i penzijskog sistema, tradicionalnih načina proizvodnje ka savremenijim i naprednim ostvarenjima u svim oblastima. Po mom mišljenju, to je promjena shvatanja ljudi - od shvatanja svijeta kao statičkog do shvatanja svijeta kao dinamičkog. U stvari nema razvoja bez promjena u glavama ljudi, tj. stavovima, vrijednostima, vjerovanjima. Odnosno, nema razvoja bez promjena kulture. Mi treba da prihvatimo da se samo promjenom (usavršavanjem) može promijeniti ekonomski i društveni život.

Kako ćemo preduzeti akcije koje smanjuju, recimo siromaštvo i povećavaju produktivnost ako ne prepoznamo šta znamo, a šta ne, tj. ako ne identifikujemo kritične varijable u okruženju koja utiču na rezultate naših aktivnosti i ako ne donesemo adekvatne zaključke na bazi odgovarajućih podataka? Dakle, u razvoju se pomjeramo prema »naučnom načinu razmišljanja«. Taj način razmišljanja neće doći samo od ekonomskih promjena, svakako treba promijeniti sistem obrazovanja, kulturu, političku dijalektiku i mnogo toga. Obrazovanje treba da kreira ljudski resurs kod koga će stopa učenja biti veća od stope promjena. Pitam se koliko je potrebno znanja da se to postigne, iz: organizacija menadžmenta, preduzetništva, informatike itd. Ali nije nedostižno, čak ni za male države.

Nije dovoljno učenje na nižem nivou. Ako se učenje odvija kroz jednu petlju, to je učenje na nižem nivou, ono se događa kroz ponavljanje, u dobro poznatom kontekstu. Ono odražava ideologije (vjerovanja, vrijednosti i norme), tražeći da otkrije i otkloni greške unutar institucionalnih formalnih pravila. Nasuprot tom učenju, prema Argirisu, kroz dvostruku petlju se odvija učenje na višem nivou, a ono je usredsređeno na traženje kontradikcija da bi se one otklonile (Argiris, 1991). Otkrivanje kontradikcija proizvodi učenje čiji je rezultat mijenjanje ideologija (vjerovanja, vrijednosti i fundamentalnih normi) pojedinaca i organizacije. Dakle, viši nivo učenja utiče na čitavu organizaciju, uzrokujući promjene. Takvo učenje značajno utiče na sklonost organizacije za inovativnim sposobnostima, kao i na efikasnost implementacije promjena.

Posebno je značajno da se to učenje pojavljuje u odnosu prema kulturnim elementima organizacije (ideologije / vjerovanje, vrijednosti i norme) kao uzrok i posljedica.

Viši nivo učenja organizacije se, prema Cohenu i Lavinthelu (1990), karakteriše sposobnošću apsorpcije, raznolikošću znanja i kreativnim znanjima, a prema Sengu, regenerativnim učenjem i kreativnim nabojem (Senge, 1990). Tih pet karakteristika olakšavaju aplikaciju novog znanja za inovaciju, transfer znanja i sposobnost da se odredi sistematični izvor problema, angažovanost, dakle, omogućavaju kretanje ka budućoj viziji, viziji kakva je ugrađena u strategiji. To učenje koristi nekoliko mehanizama: učenje iz prošlosti, akciono učenje, učenje od drugih, zaboravljanje i eksperimentalno učenje. Ti mehanizmi omogućavaju učenje ne samo na osnovu ispitivanja posljedica već i kritičnih događaja u prošlosti. Osim toga, kroz zaboravljanje društvo može da odbaci zastarjelo i varljivo znanje. Takvo odbacivanje zastarjelog znanja je centralno u inovativnoj sklonosti, inovativnoj sposobnosti i efikasnosti transformacionih procesa.

Danas je svako društvo smješa «starog» i «novog». U razvijenijim društvima to «staro» je ostalo u relativno maloj proporciji, dok je u nerazvijenim društvima predominantno.

Smatram da promjena nije cilj već sredstvo da se ostvare drugi ciljevi. Promjene koje su praćene razvojem daju pojedincima i društvu više kontrole. Razvoj širi ljudima horizont i omogućava veće slobode izbora i smanjuje osjećaj izolacije (što je, po mom mišljenju važna odlika procesa globalizacije, posebno sa aspekta pojedinca).

Navedeni prilaz razvoju treba da rezultira u razvojnoj strategiji koja ima za cilj olakšavanje transformacije društva, u identifikaciji njenih barijera, kao i potencijalnih katalizatora promjena.

3. Zašto nova razvojna strategija

Danas mnogo ljudi živi u siromaštvu – čak mjereno s minimalnim standardom 1 dolar na dan – to je oko 1,3 biliona. To jasno govori da mnoge zemlje nijesu primjenjivale uspješne strategije. Malo je potvrda o uspješnom razvoju. Mnoge predhodne strategije razvoja su bile usmjerene na malu transformaciju unutar uskog konteksta, uglavnom ekonomskog. Teorijski, razvoj je decenijama posmatran kao problem ekonomije – povećanje zaliha kapitala ili poboljšanje alokacije resursa i sl. Međutim, ekonomisti se razlikuju u pogledima kako najbolje poboljšati alokaciju resursa i kakvu ulogu ima vlada u tome. Tržište ili vlada, ili oboje, mikromenadžment politika, ili makroekonomske politike? Ali, zakoni ekonomije su univerzalni, a ipak postoje duboke razlike u razvijenosti. Zar makroekonomski okvir u Sjevernoj i Južnoj Italiji nijesu isti, a poznate su ogromne razlike u razvijenosti Juga i Sjevera Italije. Zaista, strategija razvoja mora da dopre duboko u slojeve društva. Razvoj očigledno nije samo tehnički problem: bolje planiranje, bolja

trgovina, bolji makroekonomski ambijent. Takve solucije je nudio Vašingtonski konsenzus koji je orjentisan na liberalizaciju, stabilizaciju i privatizaciju. Ali, u mnogim slučajevima Vašingtonski konsenzus je doživio neuspjeh. Očigledno je da je postkomunističkim društvima potrebna institucionalna infrastruktura i odgovarajuća kulturna podloga, da bi razvile tržišnu ekonomiju i stvorile preduslove za razvoj (a ne samo privatizacija, liberalizacija i stabilizacija, što je forsirao Vašingtonski konsenzus).

4. Principi nove strategije razvoja

Strategija razvoja treba da ima glavni cilj transformaciju društva. Prije svega, ona je široka vizija budućnosti društva: gdje društvo treba da bude za 10 godina. Ta vizija treba da obuhvati izvjesne kvantitativne ciljeve. Ona treba da uključi transformaciju institucija i kreiranje novih institucija. U suštini, to je «mapa» kretanja društva do definisanog cilja. Savremeni razvojni proces je kompleksan i težak, te proces kreiranje strategije često zahtijeva više znanja i informacija nego što je raspoloživo sada. Zato je strategija razvoja živi dokumenat. Potrebno je postaviti način kako da se kreira, revidira, i primijeni. Naravno, nema uspješne strategije razvoja bez učenja društva. To učenje je učenje na višem nivou.

Dakle, glavni cilj strategije razvoja je transformacija društva. Strategija razvoja polazi od toga da je integralni dio uspješnog razvoja povećanje društvenog proizvoda per capita. Ali, to je samo jedan od ciljeva, a on se čak neće ostvariti dok se ne primijeni širi i više društveno orjentisan prilaz razvoju. Tako, pored povećanja društvenog bruto proizvoda, nova razvojna strategija postavlja za ciljeve podizanje nivoa životnog standarda, poboljšane zdravstvenih usluga, povećanje pismenosti, smanjenje kriminala, smanjenje sitomaštva itd. Principi cjelovitosti, dugoročnosti i razvoja demokratskog procesa u društvu su u osnovi strategije.

5. Prioriteti, participacija i vođenje

Naravno, postoji mnogo potreba, a resursi, posebno malih država, su ograničeni, tako da je neophodno postaviti prioritete. U postavljanju prioriteta jasno je da treba odrediti koji prioritet treba da stoje u redosledu izvršavanja. Prvo, efektivne promjene se ne mogu «uvesti» spolja. Takvi pokušaji nijesu uspješni zbog nemogućnosti da se prinudom promijeni način razmišljanja. Ljudi se mogu natjerati da preduzmu određene akcije, ali se ne mogu primorati da promijene dušu i um, ili osnovne stavove i vjerovanja.

Glavni elemenat uspješne strategije razvoja je vlasništvo i participacija. Po mom mišljenju, za taj uspjeh je važna politička dijalektika koja je orjentisana na demokratiju. Demokratija u političkoj dijalektici omogućava viziju transformacije

koja će omogućiti razvoj društva u cjelini. Ta vizija treba da uključi transformaciju institucija, kreiranje novog društvenog kapitala i novih mehanizama regulacije i motivacije. U nekim slučajevima, potrebno je da nove institucije zamijene tradicionalne, a u drugim, nove institucije će se razvijati sa elementima starog, ali će biti potrebno da evoluiraju i da se adaptiraju.

Sva društva – posebno siromašne zemlje – su ograničena sa resursima. Pored ograničenja resursa postoje ograničene sposobnosti vlade, preduzetničke sposobnosti, menadžment sposobnosti. Dok postoje mnoge potrebe koje pritiskaju jedno društvo, važno je da bilo koja strategija postavi prioritete.

U tradicionalnoj ekonomskoj teoriji, cijene vrše svu koordinaciju koja se zahtijeva u ekonomiji. Ali to zahtijeva potpuno funkcionisanje tržišta i odsustvo neizvjesnosti i informacione asimetrije – uslovi koji nijesu ispunjeni u manje razvijenim zemljama. Mikro ekonomija identifikuje brojne situacije tržišnog neuspjeha, kada drugi aranžmani mogu biti adekvatniji. Najuobičajnija je kada monopol ili druga forma nesavršene konkurencije prevladava. Javna dobra su drugi tradicionalni primjer gdje tržište ne funkcioniše dobro. Javna dobra su ona kod kojih potrošnja tih roba od jedne strane ne smanjuje količinu raspoloživu za druge. Zaista, proizvodnja robe raspoložive za jednu osobu može čak zahtijevati da ona bude raspoloživa za sve. Prvo se odnosi na nepostojenje rivaliteta u potrošnji, drugo su ne-isključive robe. U stvari, razumijevanje takvih situacija sa smislom gdje ekonomija ide je osnovno. Ako se, na primjer, ekonomija kreće ka sledećoj fazi razvoja, odgovarajuća infrastruktura, ljudski kapital, i institucije treba da postoje. Ako neki od osnovnih elemenata ne postoji, šanse za uspjeh će biti uveliko umanjene. Mora da se ostvari koordinacija i motivacija na nivou ekonomije i na nivou firmi.

6. Mikroaspekt nove razvojne paradigme

Bitna komponenta nove razvojne strategije je promjena u načinu obavljanja biznisa. Promjene su sudbina firmi u procesu globalizacije. Firme mijenjaju: obim njihovih aktivnosti, prirodu relacija sa kupcima i dobavljačima, menadžment nivoe, prilaze organizacionom učenju, prilaz motivaciji i koordinaciji; način obavljanja posla na mikro nivou.

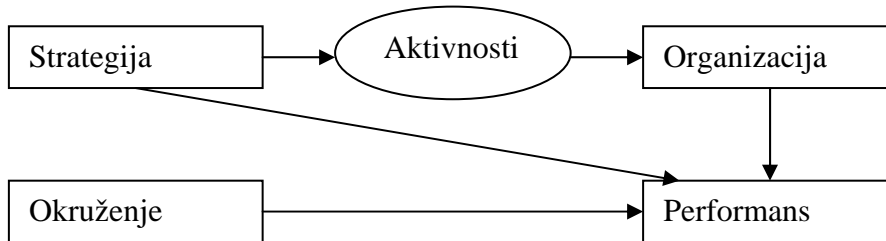
Kako Perez i Freeman (prema Burnes, 1994) tvrde, promjene rezultiraju novom tehnno-ekonomskom osnovom. Ta nova osnova ima tri glavna obilježja. Prvo, zbog skuplje energije i relativno jeftinijeg informacionog ulaza, postoji pomjeranje prema informaciono-intenzivnim više nego energetsko ili materijalno-intenzivnim proizvodima. Drugo, promjene vode prema fleksibilnim sistemima, koji mogu dati široki dijapazon proizvoda. Ekonomija rezultata je u prvom planu. Treće obilježje je nove osnove je kretanje prema većoj integraciji funkcija sistema unutar organizacija

i između dobavljača i kupaca. Nove osnove upućuju organizacije da preispitaju njihove ciljeve i operacije. To je, takođe, razlog pojave novih organizacionih formi, čak radikalno različitih od dosadašnjih.

"Suprotstavljajući staro sa novim, nalazimo da ono što je važno kod novog nije snaga ljudskih mišića, nego snaga mozga; sposobnost da se čini inteligentno korišćenje informacija, radi stvaranja ideja koje daju vrijednost i podržavaju konkurentnost" (Burnes, 1994, str. 79). Firme se organizuju za stalne promjene. To znači sistematično napuštanje onoga što je čvrsto uspostavljeno i, uobičajeno, bilo da se radi o proizvodima, uslugama ili procesima, ljudskim i društvenim odnosima i vezama, umjećima ili samim organizacijama. Takvo organizovanje Šumpeter je nazvao "kreativna destrukcija".

Promjene utiču na poboljšaju performansa firmi. Globalizacija je dinamički proces u kome se pojačavaju konkurentski pritisci, nove tehnologije stvaraju nove prilike, padaju barijera za internacionalnu trgovinu i investiranje, povećava se transparentnost zahvaljujući razvoju informacionih tehnologija, što znači da konkurenti firmi nijesu više samo lokalni rivali, nego mogu biti sa bilo koga mjesta globusa, tržište kapitala daje podsticaje firmama da poboljšavaju performans, ogromni napreci u tehnologiji komunikacije i kompjuterizacije podržavaju globalizaciju.

U stvari, organizacione inovacije kroz transformaciju su postale neophodnost i hitnost, koje ako se adekvatno primijene vode boljim ekonomskim performansama. Štaviše, one mijenjaju način na koji se posao obavlja i mijenjaju ljudski život fundamenatno. Konačno, one mogu uticati na svaki aspekt izvršavanja biznisa u savremenoj firmi (i ne samo biznisa). Ostvarivanje visokog performansa u biznisu rezultira iz uspostavljanja i održavanja sklada tri elementa: strategije firme, organizacionog oblikovanja i okruženja u kojem firma postoji (slika 1). Ova formulacija nas vodi teoriji kontigencije strategije i organizacije. Ne postoji jedna najbolja strategija, i ne postoji jedan najbolji način organizacije. Atraktivnost strategije ja definisana samo u pogledu koliko ona dobro funkcioniše u odgovarajućem okruženju sa organizacijom pomoću koje se ona implementira. Oblikovanje biznisa je, dakle, selektovanje orgnaizacije koja će ostvariti maksimalne performanse u kontekstu okruženja. Tu postoji čvrsta veza strategije razvoja društva i mikrostrategije.



Slika 1. Strategija i mikroekonomski nivo

U procesu globalizacije okruženje se mijenja! Okruženje više nije stabilno kao vjekovima dosada! Okruženje nosi sve veću neizvjesnost! To znači da postoji potreba za mijenjanje strategije i organizacije! Ovdje se pojavljuje problem? Da li se organizacija firme može brzo promijeniti? Pitanje nas vodi ka dubljoj analizi: Zašto postoje firme? Kako pronaći pravu organizacionu formu? Koliki su troškovi preoblikovanja organizacije? Da li ti su ti troškovi iznad nivoa koji prelazi opravdanost organizovanja firme? To je predmet detaljnih strategija.

6. Individualni razvoj

Transformacija društva podrazumijeva i transformaciju načina na koji pojedinac misli i ponaša se. Najkraće, stvaranje uslova koji omogućavaju nastanak kreativnog znanja! Društvo mora da ima sposobnosti i potencijal kreativnog znanja? To je, po meni, neophodno za razvoj. Uopšteno govoreći nova paradigma razvoja znači povećanje sposobnosti i potencijala svakog pojedinca da izvršava efektivnije sada i u budućnosti. Akcenat je na individualnom učenju, jer kako Senge (1990) ističe, društvo i organizacija uči samo kroz individue koje uče. Individualno učenje ne garantuje organizaciono učenje, ali bez njega se neće ostvariti organizaciono učenje. To je shvatanje da je znanje u glavama pojedinaca, ali to nije dovoljno. Sposobnost učenja je nužan uslov da bi se napustila stara praksa, jer u odsustvu učenja jednostavno se ponavlja stara praksa, promjene ostaju kozmetičke, a poboljšanja besplodna i kratkog vijeka. Ikujiro Nonaka karakteriše kompanije koje počivaju na znanju kao mjesta gdje "pronalaženje novih znanja nije posebna aktivnost...to je način ponašanja, stvarno, način postajanja, gdje je svako radnik znanja" (Nonaka, str. 39]. Dakle, menadžment znanja je bitna komponenta strategije koja treba da se razvija.

Razvoj zatijeva ne samo ljudski i fizički kapital već i znanje. Poboljšanje znanja je bitan uslov uspjeha razvijene strategije.

7. Multinacionalne kompanije kao svijet moći

Svaka stvar ima svoje lice i naličje. Tako da ni proces globalizacije nije sofisticiran i baz protivrječnosti, što bitno utiče na razvojne strategije posebno nerazvijenih zemalja. Danas, u svjetskoj ekonomiji dominiraju džinovske kompanije, obično poznate kao «multinacionalne» ili «globalne» ili «transnacionalne korporacije.» One sada obuhvataju 70 procenata svjetske trgovine. U 1994. godini, bilo je 2.177 korporacija sa prodajom preko 2 biliona dolara godišnje, dok je taj broj dvanaest godina ranije bio 308. Najveće korporacije, uključujući takva imena kao što su Mitsubishi, Mitsu, Itochu, Sumitomo, GM, Ford, Exxon, Royal Dutch Shell, imaju godišnju prodaju koja prelazi bruto nacionalni proizvod mnogih nacija. Nije začudo, dakle, da se one opisuju kao suverene države koji imju veliki uticaj na internacionalnu politiku i svjetsku ekonomiju. Za razliku od nacionalnih država, mnoge savremene organizacije su odgovorne samo sebi. Na primjer, istraživanja sugerišu da aktivnosti mnogih multinacionalnih kompanija su veoma centralizovane, njihovi djelovi su čvrsto kontrolisani kroz politike, pravila, i regulacije postavljene od strane glavne uprave. Te organizacione cjeline unutar korporacije moraju da izvještavaju centar i imaju mali uticaj na ključne odluke koje se odnose na njih. Resursima multinacionalnih kompanija se upravlja na način koji kreira zavisnost a ne lokalnu autonomiju.

Moć tih korporacija nije samo ekonomska. Ona je kulturna i politička takođe. Alfred Chandler je uočio da je «vidljiva ruka» menadžmenta zamijenila «nevidljivu ruku» tržišta, koju je Adam Smith vidio kao osnovu konkurentne tržišne ekonomije.

Istorijski, multinacionalna igra je imala za rezultat dominaciju kroz korišćenje svjetskih resursa sirovina po najnižoj mogućoj cijeni, i prodavanje proizvoda i usluga na najprofitabilnija tržišta. Stari model se bazirao na djelovanju nacionalnih kompanija iz sopstvene države, na primjer Japana, i probijanje na strana tržišta iz daljine. Sada je tendencija da se strogo prisustvo na ključnim područjima svijeta. One koriste različite strategije kao, na primjer, kartele i internacionalne konzorcijume da kontrolišu određena tržišta, čak nelegalno u mnogim zemljama. One takođe smanjuju konkurenciju sa sklapanjem određenih ugovora koji im omogućavaju da uspostave ekskluzivne teritorije koje će konkurenti izbjegavati.

Napor multinacionalnih kompanija da kontrolišu njihovo okruženje takođe se proteže u kraljevstvo politike. Kao što je dobro poznato, velike korporacije često koriste njihovu ogromnu snagu za lobiranje da oblikuju političku klimu povoljnu za njih. Taj uticaj multinacionalnih na političke procese često je direktan a ponekad je nelegalan. Ipak, svojstveno im je da djeluju iza scene.

Postavlja se pitanje dominacije multinacionalnih korporacija na svjetsku ekonomiju i tržište? Gdje je prostor za male firme? Gdje je prostor za nacionalne ekonomije? Postavlja se pitanje dometa teorije firme i tržišta kao mehanizma koordinacije ekonomskih aktivnosti. One, na žalost, kreiraju kolonijalizam, s tim što nijesu u igri države kao u tradicionalnom kolonijalizmu već korporacije. Ko danas kontroliše svjetsku trgovinu, sirovinsku osnovu, poljoprivredu? Odgovor je: veoma mali broj multinacionalnih kompanija.

8. Agenda ekonomskih reformi kao osnova nove paradigme razvoja

Agenda ekonomskih reformi Crne Gore je strategija ekonomskih i društvenih reformi. Ona je kvalitetna osnova za novu razvojnu paradigmu Crne Gore. Njenim donošenjem Crnogorsko društvo se okrenulo novoj viziji budućnosti, novoj mapi kretanja. Agenda protežira transformaciju i promjene, kao novu paradigmu razvoja, te otvara prostore za djelovanje na više društvenih nivoa, sa ozbiljno postavljenim prioritetima. Agenda je cjelovita i obuhvatna. Ono što možda treba uraditi jeste razdvajanje agende na dva dijela: na dio vizije razvoja, i dio aktivnosti kao dekompoziciju vizije. Treći dokument koji bi bio važan za Crnu Goru treba da obuhvati detaljne projekte razvoja koji proističu iz strateške vizije. Dokument strateška vizija razvoja je najvažniji i on treba da obuhvati sve komponente crnogorskog društva.

Smatramo da se detalji nove razvojne paradigme razlikuju od države do države, s time što ona mora da obuhvati sve komponente društva. U Crnoj Gori kao najbitnije komponente nove razvojne paradigme vidim kreiranje i održavanje jakog, konkurentskog, stabilnog i efikasnog privatnog sektora. Elementi strategije koji doprinose tom cilju su: zakonska infrastruktura, vlasnički sistem, stabilne i efikasne finansije i stabilan makroekonomski okvir.

Uspostavljanje ključnih institucionalnih pretpostavki za tržišnu ekonomiju je jedan od glavnih faktora uspjeha tranziciji ekonomije Crne Gore u tržišnu ekonomiju. U tom dijelu je prioritetan razvoj zakonskog i regulatornog okruženja za banke, tržište akcija i finansijski sektor. Ako Crna Gora teži da «cvjeta» privatni sektor, mora da stvara ambijent za to. Bitni dio toga ambijenta je kvalitetna radna snaga – obrazovana, dobro motivisana, osposobljena za inovacije i preduzetništvo.

Glavna pitanja strategije za javni sektor treba da budu: šta vlada treba da radi i kako to treba da radi. Suštinsko pitanje nije da li određena aktivnost treba da se izvršava od strane države ili privatnog sektora nego kako ti sektori da ostvare najbolju komplementarnost, da partnerski rade na razvoju društva. Glavni elementi strategije za javni sektor su: usmjerenje na stvaranje okruženja za privatni sektor,

obezbjeđenje razvoja obrazovanja i zdravstva, eliminacija siromaštva i razvoj efektivnih servisa za građane.

Razvoj lokalnih zajednica je takođe bitno pitanje strategije razvoja. Lokalni projekti treba da odražavaju potrebe i preferencije lokalnih zajednica (regiona, gradova ili sela).

Dalje, u strategije razvoja je nezaobilazna je uloga porodice. Porodica se sve više shvata kao instrumenat razvoja. Nova razvijana paradigma Crne Gore mora da uoči zančaj porodice u izbjegavanju destruktivnog ponašanja.

Na kraju, transformacija društva zahtijeva i transformaciju načina na koji pojedinci misle i načina na koji se ponašaju. Razvoj iziskuje opunomoćenje pojedinaca, tako da oni imaju više kontrole nad snagama koje utiču na njihov život.

9. Zaključak

Globalizacija kreira stalne i duboke promjene u okruženju. Te promjene su fundamentalne i utiču na svaki aspekt društva. Oblikovanje strategije razvoja nije više moguće bez uzimanja u obzir transformacije i promjena koji se dešavaju na makro i mirkon nivou. Tradicionalni prilazi razvoju su se ograničavali na male promjene i u velikoj mjeri su neuspješni. Zato je nova paradigma razvoja neophodna i njeni osnovni elementi su navedeni u radu, sa ambicijom da se prikaže neophodnost duboke transformacije i promjena u jednom društvu da bi se moglo govoriti o njegovom razvoju. Posebno je važno za nerazvijene zemlje da nauče lekciju istorije i da mijenjaju ponašanje. Globalizacija je proces koji je dinamičan, ali i proces koji nosi preraspodjelu moći u svijetu, gdje male zemlje moraju tražiti prostor kroz nove strategija razvoja. Crna Gora ima čvrste temelje postavljene sa Agendom ekonomskog razvoja za upotpunjavanje nove paradigme razvoja i za uspješnu transformaciju društva. Agendu kao živi dokumenat treba mijenjati i uzimati u obzir dinamično okruženje, koje nije dato, već je dramatično promjenljivo sa određenim globalnim promjenama koje zahtijevaju prilagođavanje i promjene strategije razvoja. Raduje me spontani zaključak da je Agenda ekonomskih reformi 2002-2007 i dokumenti – izvještaji i preporuke uklapaju u novu paradigmu razvoja Crne Gore. Dakle, Agenda je polazište za za novu razvojnu paradigmu Crne Gore, koja bi obuhvatila ne samo ekonomske aspekte razvoja već i druge. Moja je preporuka da se detaljni projekti razvoja, na primjer, oni koji se odnose na ruralni razvoj, posebno razvijaju. Da se uključuju i razrade aktivnosti koje se ne mogu sagledati u određenoj fazi razvoja, ali su sagledive poslije završetka određenog prioriteta (faze razvoja). Posebno bih preporučio da se izdvoji dokumenat strategije razvoja (kao osnovni dokumenat vizije razvoja), jer se samo na taj način može ostati «živi» dokumenat.

Literatura:

1. Agenda ekonomskih reformi za Crnu Goru, 2002-2007 – izvještaj i preporuke, (2005), Podgorica
2. Amstrong, M. and Baron, A (1999), Performanse management, Institute of personel and development, London
3. Berquist, W., (1980):,The Postmodern Organization, Jossey-Bass, San Francisko
4. Bruce, R, Wyman, S, Changing Organizations, Sage publications, Thousand Oaks, 1998
5. Burnes, B., (1994), Managing Change, Pitman Publishing, London
6. Dunning, J., (2003), Making Globalization Good, Oxford University Press
7. Garvin, A.D., (1993), Building a Learning Organization, Harvard Bussines Review, juli-avgust
8. Nonaka, I., (1991), The Knowledge Creating Company, Harvard business Review
9. Roberts, J.(2004), The Modern Firm, Oxford University press
10. Senge, M.,i drugi, (1994), The Fifth Discipline Fieldbook, Doubleday, New York
11. Šoškić, B. (2003), O agendi ekomomskih reformi u Crnoj Gori, CANU

Vladimir Pavićević*

Ko vodi svetsku ekonomiju? Amerika vs. liberalizam?

Abstract

This paper is made in intention of one ordinary citizen of the world that enquires and shows its view on part of the actual international economic and political relations. The paper is divided in two separated chapters.

The first chapter provides view on history of liberal capitalism and specific role of the United States in establishing and spreading that idea. No doubt, the basic principle of liberal capitalism had established during eighteenth and nineteenth century in the anglo-american world. However, the twenty first century brought with itself new challenges and dilemmas in the development of liberal capitalism. After hundred years domination the Welfare State, and appearance of fascism and communism, the process of globalization has made preconditions for grand return of liberal idea. But, new times require the new liberal capitalism that will be able to answer on challenges.

The second chapter shows development of one new global economic power of China. At the same time, China is still the state of communism, but all economic indicators provide huge economic progress and a important liberalisation of that country. Also, this chapter argues that China becomes the important player in the international economic relations, threatening to leadership of the United States.

Key words: *liberal capitalism, neoliberalism, Asian Lion, free trade*

1. Uvod

Ovaj rad je napravljen sa skromnom namjerom običnog građanina svijeta da istražuje i predstavi svoje viđenje dijela današnjih međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa. Kako bi što više bio jasan njihov aktuelni koncept, rad je podijeljen u dva odvojena poglavlja.

Prvo poglavlje daje osvrt na istoriju liberalnog kapitalizma i specifičnu ulogu Sjedinjenih Država u utemeljenju i širenju te ideje. Nesumnjivo je da su tokom

* Komisija za hartije od vrijednosti R. Crne Gore

osamnaestog i devetnaestog vijeka osnove liberalnog kapitalizma uspostavljene u anglo-američkom svijetu. No, dvadeset i prvo stoljeće donosi sa sobom nove izazove i dileme pred liberalnim kapitalizmom. Nakon gotovo stogodišnje dominacije Države blagostanja, te prisustva fašističke i komunističke ideje, procesom globalizacije stvorene su pretpostavke za veliki povratak na scenu ideje liberalnog kapitalizma. Ipak, novo vrijeme, novi međunarodni odnosi i novi karakter ekonomije i politike zahtijevaju inovirani klasični liberalizam koji će odgovoriti izazovima sadašnjice.

Drugo poglavlje predstavlja osvrt na razvoj nove globalne ekonomske sile kakva je Kina. Mada je i dalje formalno to komunistička tvorevina, svi ekonomski pokazatelji govore da se ideja liberalnog kapitalizma ubrzano i svakodnevno prima i u ovoj azijskoj zemlji. Imajući u vidu azijske tigrove, pred nama se u svojoj snazi pojavljuje “ azijski lav ”, sposoban da u značajnoj mjeri dominira međunarodnim ekonomskim odnosima.

2. Ideja liberalizma i uloga Sjedinjenih Država

2.1 Uloga Sjedinjenih Država

“Američki režim bio je izgrađen, počev od 1776. godine, na temelju prirodnog prava pojedinca. Ustavna vlada i vladavina prava, kroz ograničavanje samovoljne vlasti tirana, trebalo bi da zaštite onu vrstu slobode koju ljudska bića uživaju po prirodi. I kako je Abraham Linkoln ukazao osamdeset sedam godina posle toga, to je takođe režim čije je osnovno načelo da su svi ljudi stvoreni jednaki...Kritičari su, međutim, ukazivali da Sjedinjene Američke Države nikada nisu ispunile taj ideal jednake slobode za sve, pa su u svojoj istoriji iz toga isključivale čitave grupe stanovništva. Branioci američkog režima, po mom mišljenju ispravnije, na to su odgovarali da je načelo jednakih prava krčilo put ka sve većem širenju kruga onih kojima ta prava pripadaju.”⁷⁰

Pošto je ustanovljeno da sva ljudska bića imaju prirodna prava, najšire rasprave u američkoj političkoj istoriji su se vodile oko toga ko sve ulazi u taj volšebni krug ljudi za koje je u američkoj Deklaraciji rečeno da su stvoreni jednaki. Taj krug nije obuhvatao žene, potom crnce, pa bijelce koji nemaju imovinu, međutim, krug se proširivao da bi vremenom sve njih uključio. Krug se vremenom i geografski širi, pa mnoge zemlje svijeta slijedeći Sjedinjene Države ustanovljavaju ideale američke Deklaracije. Taj prosek i danas teče.

⁷⁰ Frensis Fukujama, *Naša posthumana budućnost*, CID, Pogorica, 2003. godine

Ne slučajno, u isto vrijeme, 9. marta 1776. godine, u Londonu je izašla biblija ekonomije- "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", djelo rodonačelnika moderne ekonomske nauke Adama Smith-a. Mada su i prije Smith-a nastala prva sistematičnija razmišljanja o ekonomskoj slobodi, možemo reći da je njegov osvrt na slobode u navedenom djelu bio najozbiljniji do tada. "...Kasnije će o tome raspravljati Džon Stjuart Mil (John Stuart Mill), više predstavnika "Austrijske škole"- Karl Menger (Carl Menger), Ludvig fon Mizes (Ludwig von Mises), Fridrih A. fon Hajek (F.A. von Hayek) i drugi- kao i glavni protagonisti "čikaške" i "virdžinijske škole"..."⁷¹

Nema sumnje da su osnovni principi slobode, odnosno klasičnog liberalizma, iznikli iz anglo-američke kulture i tradicije. Takođe, nema dileme da su osnove moderne ekonomije i funkcionisanja svetske kapitalističke privrede dominantno posljedica nastajanja i razvoja Sjedinjenih Država. Isto tako, Sjedinjene Američke Države su ključni igrač u slomu dvije destruktivne ideje dvadesetog vijeka- komunizma i fašizma. Još dosta je toga kapitalnog i neizostavnog u savremenim ekonomsko-političkim odnosima a što je kreirano od strane "prve i jedine sile današnjice".

Ipak, novo vrijeme donosi nove izazove. Da li uloga Sjedinjenih Država danas zahtijeva nova prilagođavanja i stremljenja u međunarodnim ekonomskim i političkim odnosima? Da li su u pravu kritičari današnjeg upravljanja globalnim procesima? Da li postoje bolja rešenja od onih koje trenutno nudi politika najmoćnije svetske sile? Gledišta su različita. Naravno i interesi. Ipak, nesumnjivo je da je proces globalne dominicaje i upravljanja od strane Sjedinjenih Država zapao u krizu. Koji su razlozi tome?

Da bi ova pitanja bila detaljnije razmotrena, poslužiću se najnovijim stavovima i kritikama tri eminentna američka naučnika.

Prvi je Zbigniew Brzezinski, nekadašnji savjetnik za nacionalnu bezbjednost u administraciji Predsjednika Kartera, autor djela "Velika šahovska tabla" koje je imalo intenciju da postavi i razjasni smjernice nove američke velike strategije na početku dvadeset i prvog vijeka. U svojoj najnovijoj knjizi "Američki izbor- globalno vođstvo ili globalna dominacija", Brzezinski se osvrće na aktuelne međunarodne odnose tvrdeći da u naredne dvije decenije ne može biti ugrožena globalna dominacija Sjedinjenih Država. Takođe Brzezinski tvrdi da Kina i pored velikih ekonomskih stopa rasta ne može skorije ugroziti američku globalnu premoć. Kao razloge toga, navodi i dalje jako prisustvo siromaštva i lošu infrastrukturu u Kini. Takođe, prema njegovom mišljenju, Kina shvata da nastavak pritanja stranih

⁷¹ Miroslav Prokopijević, *O ekonomskoj slobodi*, Politika i slobode, Institut društvenih nauka, Beograd, 2003. godine

direktnih investicija i naprednih tehnologija kao i pristup kineskog izvoza stranim tržištima zavise isključivo od kineskog odnosa prema Sjedinjenim Državama. Međutim, nije predvidio da kineska ekonomija može sama po sebi ugroziti američke ekonomske interese, što je slučaj danas.

Druga, uglavnom pozitivna kritika aktuelne američke politike dolazi od još jednog značajnog poznavaoaca i podržavaoca procesa globalizacije i demokratizacije. Francis Fukuyama, profesor međunarodne političke ekonomije na John Hopkins Univerzitetu u SAD, u svom izlaganju maja 2005. godine⁷², postavlja u naslovu svog rada pitanje: Da li mi stvarno znamo kako promovisati demokratiju?- osvrćući se na aktuelna nastojanja promicanja demokratije i liberalnog kapitalizma širom svijeta. Fukuyama priznaje da su Sjedinjene Države često griješile, povremeno podržavajući i neke nedemokratske režime. Ipak, zaključuje on, Sjedinjene Države ne mogu uvesti demokratiju bilo gdje, ako narod neke države to ne želi!

Konačno, treća kritika procesa globalizacije dolazi od dobitnika Nobelove nagrade za ekonomiju Joseph-a Stiglitz-a, koji tvrdi da su međunarodne ekonomske institucije poput Međunarodnog Monetarnog Fonda i Svjetske Banke izigrale međunarodno povjerenje, te da nemaju svrhu zbog koje su i napravljene u Bretton Woods-u. Naime, u svojoj knjizi "Protivrječnosti globalizacije" on navodi niz argumenata za ovo gledište, stavljajući akcenat na međunarodnu finansijsku korupciju, gdje po njemu, Međunarodni Monetarni Fond i Svjetska Banka predstavljaju sredstvo za ostvarenje interesa finansijskih lobija sa Wall Street-a, te određenih krugova u Ministarstvu finansija i Ministarstvu trgovine Sjedinjenih Država⁷³.

Svakako da neću sebi dati za pravo da presuđujem ovakvim stavovima najznačajnijih naučnika današnjice, ali ipak želim naglasiti da je svaki stav subjektivan i da je stvarnost kompleksnija od bilo kakve i bilo čije definicije iste. Isto tako, onaj ko kaže da je u procesu globalizacije sve idealno, da nema nikakvih dilema i da nisu potrebna nova rješenja, nije ništa drugo no svojevrsni konzervativac savremenog doba.

⁷² Na predavanju održanom u organizaciji National Endowment for Democracy, Foreign Policy Association and Hunter College, New York, 24. May 2005. godine

⁷³ "...Zapadne zemlje su pritiskale siromašne zemlje da eliminišu trgovinske barijere, ali su zadržale svoje sopstvene, sprečavajući tako siromašne zemlje da izvoze svoje poljoprivredne proizvode, i time ih lišavajući očajnički potrebnog izvoznog dohotka. Sjedinjene Američke Države su svakako jedan od prvih krivaca, i to me je veoma pogodilo. Kada sam bio predsjedavajući Veća ekonomskih savetnika Predsjednika SAD, ja sam se oštro borio protiv tog licemjerja. Ono nije oštetilo samo zemlje u razvoju: to je takođe koštalo i Amerikance, kako kao potrošače koji su morali da plaćaju više cene tako i kao poreske obveznike prinuđene da finansiraju ogromne subvencije, koje se mere milijardama dolara...", Joseph Stiglitz, *Protivrječnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004. godine

I mada se u međunarodnim ekonomskim i političkim intelektualnim krugovima sve devijacije procesa globalizacije na ekonomskom i političkom planu pripisuju neoliberalizmu, libertarijanstvu, odnosno novom liberalizmu, mislim da je to intelektualna greška kritičara globalizma. Upravo ono konzervativno jezgro jeste inkubator tih problema. Promocija slobode tržišta kao “nevidljive ruke” ne može biti anti-humana, anti-demokratska i protivpravredna. Slobodno tržište kaže da nema kontrole cijena, da nema ratova, da nema nacionalnih interesa osim kao skupa interesa slobodnih pojedinaca. Neoliberalizam kaže: nema državnog plana, nema skupe administracije, nema poreza, carina i opštinskih nameta, nema države blagostanja...Ima pravila igre, ima slobode izbora, ima uspjeha, ima individue i ima morala u čovjeku. **Neoliberalizam vjeruje u čovjeka! Sloboda nije grijeh! Neoliberalizam je sloboda bez alternative!**

Nešto sasvim drugo je ono što se djelimično prepoznaje i u sadašnjoj politici Sjedinjenih Država. To nije neoliberalizam. Mada je povlačenje bilo kakvih naglašenih linija u sadašnjem svijetu nezahvalno, ono što danas forsiraju neki politički lobiji, senatori i kongresmeni u Americi, više liči na Vatikan i Teheran ili na našem lokalnom nivou- nekadašnji Centralni Komitet SK!

Istina je, današnja naftna kriza se ne rješava kontrolom cijena, kao što je to bilo sedamdesetih⁷⁴. Reagan je učinio svoje. Takođe, američka administracija na unutrašnjem planu ide na smanjenje dažbina i poreza, čak ukidanje pojedinih, ali šta je sa slobodom kretanja kapitala na globalnom planu? Šta je sa kineskom državnom naftnom kompanijom koja je sa najvećom ponudom željela ući u američku naftnu industriju? Šta je sa slobodnim pojedincima- akcionarima čije bi se akcije značajno cjenovno uvećale na tržištu kapitala? Šta je sa kineskim tekstilom koji omogućava i najsiromašnijima da solidno obuku svoju djecu i sebe? Na koncu, šta je sa američkom javnom potrošnjom?

2.2 Novi liberalizam

Nesumnjivo je da je klasični liberalizam odigrao veliku ulogu u širenju sloboda svoga doba. Ali, isto tako je jasno da ono što je juče bio liberalizam danas jeste konzervativizam. Polovinom devetnaestog vijeka je stvaranje država na nacional-romantičarskoj osnovi bilo liberalno postignuće. Danas je to anti-liberalizam. Danas države postoje i stvaraju se na interesu pojedinaca.

Pri razmatranju novog liberalizma treba poći od pojma koji ga najbolje definiše. Neki kažu da je to neoliberalizam, drugi ga zovu libertarijanstvo... Ovim pitanjem se

⁷⁴ Vidi opširnije: George Reisman, *Politika protiv privrede*, Global Book, Novi Sad, 1998. godine

značajno, još u njegovom vremenu, bavio i Friedrich von Hayek⁷⁵. Postoje razna shvatanja i varijacije liberalizma u djelima njegovih teoretičara, no bez sumnje se kod svih prepoznaje zajednička crta, kako u ekonomskim tako i u političkim radovima. Počev od Adama Smith-a pa preko Čikaške i Austrijske škole sve do danas, prožima se ideja slobode kao fundament čovjekovog intelektualnog i ekonomskog razvoja.

Mnogi sadašnju politiku američke administracije smatraju potporom neoliberalizmu. Ali, bez obzira što u pojedine djelove svijeta uvodi principe demokratije i slobodnog tržišta, daleko je to od laissez-faire kapitalizma. Cjelokupna američka administracija broji nekoliko miliona zaposlenih, a ukupni pojedinac je predmet, neposredno i posredno, kombinovanih federalnih i državnih poreza na prihod preduzeća i lica u ukupnom kumulativnom nivou od oko 70 procenata⁷⁶. Kada se tome još dodaju najnovije netržišne mjere prema kineskoj tekstilnoj industriji i državnoj naftnoj kompaniji, kontradiktornost sa promocijom slobodnog tržišta, minimalne države i nultnih carinskih i poreskih stopa je još uočljivija. To svakako ne znači da aktuelna američka politika nije bolja od religijskog fundamentalizma, komunizma ili ideje Države blagostanja, ali sa aspekta tržišta (a ne bilo koje centralne vlasti) kao nevidljive ruke sigurno da nije dovoljno dobra.

3. Kako Kina usmjerava svjetsku ekonomiju⁷⁷?

3.1. Azijski lav

“Okončanjem hladnog rata najviše su dvije zemlje prigrabile veliku globalnu moć i znatno dobile na važnosti. Jedna je od njih, razumljivo, SAD. Druga, što već možda čudi, jest Kina. Trebali bismo se zamisliti nad time...Ti nam elementi mogu pomoći da shvatimo i što Kinezi dan-danas žele od Zapada. Oni traže način da iskoriste zapadnu stručnost, tehnologiju, ulaganja i marketing kako bi pokrenuli vlastite goleme resurse, te nam ponovo postali ravnopravni- ili čak nadmoćni, bude li to moguće.”⁷⁸

⁷⁵ “...U Sjedinjenim Državama, gde je postalo skoro nemoguće koristiti izraz *liberal* u smislu u kome ga ja koristim, umesto njega se koristi izraz *libertarijanac*. To može da bude odgovor, ali sa svoje strane nalazim da je posebno neprivlačan. Za moj ukus on i suviše miriše na sklepani izraz i veštačku zamenu.”, Friedrich A. Hayek, *Poredak slobode*, Global Book, Novi Sad, 1998. godine

⁷⁶ George Reisman, *Braniti kapitalizam od kapitaliste*, www.katalaksija.com

⁷⁷ Naslovna strana koja je i izvor ideje za naslov ovog rada, *The Economist*, Jul 28th, 2005

⁷⁸ Margareth Thacher, *Državničko umijeće- strategije za svijet koji se mijenja*, Školska Knjiga, Zagreb, 2004. godine

Ove riječi gvozdene lejdi kao da rasvetljavaju svu složenost sadašnjih međunarodnih odnosa. Istočnoazijska zemlja sa nešto više od milijardu i dvjesto miliona stanovnika, koji predano i voljno rade kako bi se izvukli iz siromaštva, krupnim koracima ide ka razvijenim zemljama svijeta.

Naporan put od siromaštva započet prije dvadesetak ili nešto više godina, Kinu preobličava u još jednog “azijskog tigra”. Povratak jednog “azijskog tigra”- Hong Konga u granice Kine, nakon sto godina britanske vlasti nad njim, simbolično je označilo rađanje jednog novog “azijskog tigra”, po mnogo čemu jačeg i moćnijeg.

Istočna, a sve više i zapadna Evropa su pune preduzimljivih Kineza koji u svojim radnjama nude svoje proizvode po mnogo nižim cijenama, nego što su odgovarajući proizvodi iz visokorazvijenih zemalja. Još ne kvalitetom, ali cijenom svakako, kineski proizvodi su konkurentni na svjetskim tržištima. Čak je i Komunistička partija Kine primjetila “u kom grmu leži zec”, pa je inkorporirala srednju klasu preduzetnika u svoje strukture! Spremnost na rad, danas uvodi Kinu na svjetska tržišta. Mjesečne nadnice od nekoliko desetina dolara i višesatni prekovremeni rad, nisu bile dovoljna prepreka da zaustave želju da se pobjegne iz siromaštva.

Najbolji pogled na otvaranje i progres Kine posljednje decenije 20.vijeka pokazuje nam odnos Svjetske trgovine dobrima, Kine i Hong Konga, u periodu od 1988 do 1998. Naime, izraženo u milijardama eura taj odnos je:

	<i>uvozi</i>	<i>izvozi</i>	<i>uvozi</i>	<i>izvozi</i>
GODINA	1988	1988	1998	1998
Kina	46.8	40.3	125.2	163.9
Hong Kong	54.0	53.4	164.7	154.9

Izvor: Eurostat, 1999

Deficit trgovinskog bilansa iz 1988. godine, u iznosu od 6.5 milijardi eura, zamijenjen je suficitom trgovinskog bilansa 1998. godine u iznosu od 38.7 milijardi eura. Zaista, čarobno. U odnosu na Hong Kong koji je povećao deficit platnog bilansa sa 0.6 na 9.8 milijardi eura. Svi znamo da je Hong Kong jedan od “četiri azijska tigra”, ali gledajući ove podatke, moramo postaviti logično pitanje: šta li je onda Kina? Imajući u vidu i to da je Hong Kong, danas već administrativni dio Kine, onda Kinu možemo slobodno nazvati: “azijski lav”! Eto kako globalizacija utiče na siromašne zemlje, ako se strane investicije, humani kapital i prirodni resursi upotrijebe na pravi način. Uticaj stranih investicija na kinesku ekonomiju je najbolji argument protiv lokalnih protivnika globalizacije koji tvrde: “*strani kapital eksploatiše naš rad i naše prirodne resurse*”.

“Ekonomisti su zabeležili da je u početnoj fazi industrijalizacije Velikoj Britaniji bilo potrebno više od 50 a Americi nešto manje od 50 godina da udvostruče svoje dohotke po glavi stanovnika, dok je Kini i Južnoj Koreji to pošlo za rukom za približno 10 godina.”⁷⁹ Mada Stiglic navodi da je Kina doživjela ovakav rast zato jer se nije ponašala po preporukama Međunarodnog Monetarnog Fonda, neizbježno je reći da ukupni ekonomski globalni ambijent, ambijent pune liberalizacije u kome je Kina značajno profitirala, dobrim dijelom se kreira politikama i programima MMF-a. Naravno, svaka zemlja ima svoje ekonomske i druge specifičnosti, pa u preporukama MMF-a ne bi trebalo isključivati fleksibilnost pristupa ekonomskom oporavku zavisno od države čiji se napredak želi postići.

No, pošto je tema rada liberalizam, evo i najsvežijih podataka o ekonomskom prosperitetu Kine, koji mogu otkloniti neke nedoumice i gospodina Stiglitz-a i gospođe Thatcher, odnosno potvrditi neka njihova predviđanja. Pokazatelji precizno govore:

	% promjene u odnosu na godinu unazad			poslednjih 12 mjeseci, u milijardama \$		poslednji iznos Deviznih rezervi u milijard. \$
	GDP	Industrijska proizvodnja	Potrošačke cijene	Bilans trgovine	Bilans tekućeg računa	
Kina	+9.5 Q2	+16.0 Aug	+1.3 Aug	+96.4 Sep	+68.7 2004	711.0 Jun

Izvor: *The Economist, Emerging-market indicators, October 15th, 2005*

Ovako izvrsnim pokazateljima kineske ekonomije nisu doprinijele ni carine ni druge dažbine, niti bilo kakva zaštita sopstvene privrede! Ovome su doprinijele strane tehnologije, direktne investicije i produktivnost! I na kraju ovog podpoglavlja, ono što je zapanjujuće: 07.maja 2005. godine, mjeren godinu unazad, trgovinski bilans Kine je bio +57.3 milijarde \$. Istom metodologijom 15. oktobra iste godine, došlo se do trgovinskog bilansa Kine od +96.4 milijardi \$. Oduzmite sami!

3.2. Zabrane na tržištu

Naravno, vrtoglavi ekonomski napredak Kine, praćen konstantnim godišnjim stopama rasta, dovodi do promjena i u međunarodnim ekonomskim odnosima. Svakako, da najveći udio u tim promjenama čine odnosi između Sjedinjenih

⁷⁹ Zbigniew Brzezinski, *Velika šahovska tabla*, CID-Romanov, Podgorica-Banja Luka, 2001. godine

Američkih Država i Kine. Kineski ubrzani privredni rast nesumnjivo je promovisao rast globalne privrede i, povezivanjem sa tržištima Južne Amerike, naročito Brazila (najveće ekonomije u regionu), podstakao i privredni uzlet u ovom dijelu svijeta. Činjenica je, takođe, da kineska privreda u velikoj mjeri zavisi od neefikasne energetske tehnologije i ponašanja američkog potrošača. Trećina kineskog privrednog čuda zavisi od potrošnje prosječnog Amerikanca⁸⁰. Ono što je primjetno u posljednje vrijeme, jesu sve češće i intenzivnije restriktivne mjere prema kineskoj ekonomiji. Mada je 1. januara 2005. godine ukinut deceniju star američki sistem kvota na uvoz tekstila iz zemalja u razvoju, naknadno uvođenje visokih carinskih stopa na uvoz kineskog tekstila, izbjegavanje ulaska kineske naftne kompanije u američki naftni sektor (i pored najpovoljnije ponude), te pritisci na Kinu da izvrši određene monetarne promjene kako bi njen izvoz postao skuplji, predstavljaju očigledna nastojanja američke administracije i privrede da netržišnim mjerama utiču na kinesku ekonomiju. Postoji li opravdanje za to? Sa aspekta liberalizacije trgovine, slobodnog tržišta i ukupnog razvoja svjetske ekonomije opravdanja nema. Pobornici slobodnog tržišta, iako su to uglavnom američki državljani, su nedvosmisleni. Ovo implicitno govori o dvije suštinske stvari koje karakterišu savremene međunarodne ekonomske i političke odnose:

1) ekonomski i politički sistem Sjedinjenih Država je utemeljen na principima demokratije, slobode pojedinca i slobodnog tržišta. Kao takav, čitavih dvjesto i više godina služi kao primjer razvoja i napredka za svako svjetsko društvo.

2) određene politike i zahtjevi MMF-a i Svjetske Banke, te primjetne anti-liberalne mjere koje se primjenjuju najintenzivnije prema kineskoj privredi od strane Sjedinjenih Država, govore o tome da su spoljni ekonomski i politički ciljevi Sjedinjenih Država dovedeni u pitanje, te da to može negativno uticati na razvoj ukupne svjetske privrede.

Anti-liberalne mjere koje se preuzimaju prema Kini su uznemirile liberale, čak i one klasične koji pripadaju Čikaškoj školi, u Sjedinjenim Državama. Navodi se mnogo razloga zbog čega su takve mjere kontra-produktivne⁸¹. No, ono što je fakat sa akademske tačke gledišta nije opšteprihvaćeno u političkim krugovima. Protiv koga su usmjerene carinske stope na kineski tekstil? Protiv kineskih proizvođača ili protiv američkih potrošača? Protiv kineskih drugorazrednih brand-ova ili protiv Nike-a, Champion-a i drugih američkih proizvođača koji svoje fabrike iz okolnih istočnoazijskih zemalja ubrzano sele u Kinu. Da li se američki deficit trgovinskog bilansa može zaustaviti tim odnosom? Otvara se bezbroj pitanja.

⁸⁰ Aleksandra Ajdanić, *Dozirani optimizam*, Magazin Ekonomist, broj 276, 05. septembar 2005. godine

⁸¹ Vladimir Gligorov, *Strateški interes*, Magazin Ekonomist, broj 278, 19. septembar 2005. godine

Istina, nema administrativne kontrole cijena nafte kao što se nekada dešavalo, ali slučaj koji se odnosi na prodaju jedne američke naftne kompanije, više je nego indikativan. Najveću ponudu za tu kompaniju dala je kineska državna naftna kompanija. Sa tom ponudom, najviše bi dobili i akcionari kompanije. Ali, transakcija se nije desila. Zašto? Jer ugrožava američke nacionalne interese? Kažu, nije nemoguć i vojni konflikt sa Kinom, a ta prodaja bi dala dio strateške američke industrije u kineske ruke. To nije izgovor. Država bi u tom slučaju svakako mogla brzo i efikasno reagovati. Šta stoji iza te ideje? Vjerovatno nečiji lični interes. To je legitimno. Ali, postoji mnogo ličnih interesa. **Nije dobro da interes pojedinca narušava slobodu tržišta.**

3.3. Apresijacija juana i deficit trgovinskog bilansa Sjedinjenih Država

Kineska stopa rasta nije izuzetak kada se uporedi sa prethodnim ili trenutnim azijskim ekonomijama u razvoju, ali Kina ima dramatičniji efekat na svetsku ekonomiju zbog dva faktora: ne samo da ona ima ogromnu, jeftinu radnu snagu, već i zato što je njena ekonomija neobično otvorena za trgovinu⁸². Kao rezultat toga, kineski rast nije samo nadmoćni upravljač globalnog rasta, već je njegov uticaj još jači i prodorniji. Kako i u kojoj mjeri najbolje govori nedavna promjena kursa kineske valute juana.

Reprekusije tog kineskog poteza su već prisutne, a one najupečatljivije se tek očekuju. Novi uticaj Pekinga bio je jasan usled iznenadnih julskih talasanja globalnih valutnih tržišta, kao i tržišta obveznica i potrošačkih dobara nakon što je objavljeno da juan više neće biti "zakucan" za dolar. Do par godina unazad niko nije mnogo brinuo što je juan u takvom odnosu sa dolarom. Međutim, nedavno je ova veza između juana i dolara postala najžarenije pitanje u međunarodnoj politici, posebno postavljano u Americi kao razlog njenog ogromnog trgovinskog deficita.

Ipak, prvi, stidljivi koraci juana prema plivajućem kursu (julska revaluacija juana od 2.1 %) jesu trivijalni u odnosu na zaustavljanje američkog trgovinskog deficita. Mnogo važnije je lomljenje formalne veze između juana i dolara, što može dovesti do daljeg rasta juana u odnosu na dolar, mada je nejasno koliko će kineske vlasti dozvoliti da se juan penje. Veća valutna fleksibilnost daje Kini veće mogućnosti da koristi monetarnu politiku u upravljanju ekonomijom, ali su ipak interesantnije implikacije za svetsku ekonomiju. Ova revaluacija može značiti početak kraja onoga što je nazvano oživljenim bretonvudskim fiksiranim stopama razmjene između Kine (i drugih azijskih ekonomija) i Amerike. Izvjesno je da će u narednih 10 do 15 mjeseci biti mnogo novih događaja. Prvi krug procjene juana neće biti okončan dok

⁸² *How China runs the world economy*, The Economist, London, Jul 28th 2005

u odnosu na dolar valuta ne poraste 10 %, a možda i više. Prvo kinesko pomjerenje kursa valute može biti ocijenjeno kao briljantno, samo ukoliko nije i posljednje⁸³.

Ovim potezom Kina je pojeftinila finansije američkih potrošača, ali i njene vlade koja kupuje američke državne obveznice. Ako ova revaluacija prouzrokuje da Kina smanji njene nove kupovine dolarskih sredstava, tada se prinosi na američke obveznice mogu uvećati. Američki kritičari Kine, koji traže dalju revaluaciju juana do 25% ili više, trebaju zbog toga biti pažljivi. Takva ogromna revaluacija zasigurno može gurnuti prinose obaveznica naviše i teško pogoditi američku ekonomiju. Ustvari, ako pomjerenje juana i bude imalo neki stvarni uticaj na američki trgovinski deficit, to neće biti zbog revaluacije same, nego zato što veći prinosi na obveznice smanjuju domaću tražnju.

Američki trgovinski deficit je uglavnom posljedica prekomjernog trošenja i neadekvatne štednje, a ne kineske ne-fer konkurencije. Ako je Kina i uslovlila američki deficit, to nije zbog podcijenjenosti juana, već usled držanja naniže prinosa na američke državne obveznice, što je dovelo do povećanja pozajmljivanja i trošenja domaćinstava. Iz ovog ugla gledano, globalna monetarna politika se sada kreira u Pekingu, ne u Vašingtonu.

4. Zaključak

Zasada, kao jedina globalna sila, Sjedinjene Američke Države imaju posebne obaveze i odgovornosti vezane za dalji tok globalizacije. Temelji liberalizma na kojima je ustanovljeno moderno američko društvo moraju biti sačuvani. Predanost slobodnom tržištu i ostalim fundamentalnim idejama neoliberalizma su uslov da Amerika ostane lider procesa globalizacije. Svaki drukčiji odnos najveće globalne sile prema sadašnjem nivou razvoja međunarodnih ekonomskih odnosa može značajno ugroziti njen ideološki i praktični kredibilitet.

Kineski rastući uticaj se opružuje mnogo šire nego što su njen izvoz i jeftina dobra: revolucionisanje relativne cijene rada, kapitala, dobara i sredstava na način koji se nikada prije nije tako brzo desio. Prepoznavanje jačanja i širenja kineskog uticaja na svetsku ekonomiju objašnjava mnoge trenutne ekonomske zagonetke. Upravo prouzrokovana kineskom tražnjom i duplirana u odnosu na početak prošle godine, svetska cijena nafte ne dovodi do povećanja inflacije kao što je to bio slučaj ranije. Ali, upravo zahvaljujući Kini, uticaj visokih cijena nafte na inflaciju se anulira padom cijena svih vrsta dobara, od kamera i kompjutera pa do bicikala.

⁸³ procjena Keneta Rogofa, bivšeg glavnog ekonomiste MMF-a i profesora na Univerzitetu Harvard

U godinama koje dolaze, inflacija i kamatne stope, zarade i profiti, cijena nafte i čak cijene kuća u razvijenim zemljama mogu biti pod naglašenim kineskim uticajem. Kako svetski političari trebaju odgovoriti na rastući ekonomski uticaj Kine? Pokušaju li usporiti kineski rast preko protekcionističkih mjera, kao što bi mnogi američki kongresmeni voljeli da se uradi, mogli bi dovesti do uklanjanja moćnog izvora budućeg globalnog prosperiteta. Bolji način da se usaglasi sa rastućom kineskom moći jeste dati toj zemlji veći udio u globalnoj ekonomskoj stabilnosti. Kina treba biti punopravni član međunarodnih ekonomskih i političkih foruma.

Kada je Crna Gora u pitanju, jasno je da ne ona ne može biti činilac međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa. Međutim, kao mala i otvorena ekonomija, dužna da se brzo prilagođava svetskim trendovima, Crna Gora mora i na mikro i na makro nivou intenzivno pratiti globalna kretanja. Imajući u vidu skori završetak procesa reformi, crnogorska privreda, preduzetnici pa i Vlada moraju razmisliti o boljoj organizaciji praćenja aktuelnih međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa, kako se ne bi desilo da budu kolateralna šteta u nekom od tih procesa.

Literatura:

1. Aleksandra Ajdanić, *Dozirani optimizam*, Magazin Ekonomist, broj 276, 05. septembar 2005. godine
2. Andrew J. Bacevich, *American Empire-The Realities & Consequences of U.S. Diplomacy*, Harvard University Press, Cambridge-Massachusetts/ London / 2002
3. Zbigniew Brzezinski, *The Choice-global leadership or global domination*, Basic Books, New York, 2004
4. Francis Fukuyama, *Do we really know how to promote democracy*, National Endowment for Democracy, Foreign Policy Association and Hunter College, New York, 24. May 2005
5. Frensis Fukujama, *Naša posthumana budućnost*, CID, Pogorica, 2003. godine
6. Vladimir Gligorov, *Strateški interes*, Magazin Ekonomist broj 278, 19. septembar 2005. godine
7. Friedrich A. Hayek, *Poredak slobode*, Global Book, Novi Sad, 1998. godine
8. Miroslav Prokopijević, *O ekonomskoj slobodi*, Politika i slobode, Institut društvenih nauka, Beograd, 2003. godine
9. George Reisman, *Politika protiv privrede*, Global Book, Novi Sad, 1998. godine
10. George Reisman, *Braniti kapitalizam od kapitaliste*, www.katalaksija.com
11. Kenet Rogof, *Sa čestitkama ipak treba sačekati*, prenio dnevni list Danas, Beograd, 29. avgust 2005. godine
12. Joseph Stiglitz, *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004. godine

13. Margareth Thatcher, *Državničko umijeće- strategije za svijet koji se mijenja*, Školska Knjiga, Zagreb, 2004. godine
14. Veselin Vukotić, *Elements for Understanding Economic Reforms in Montenegro* Global Development Network Southeast Europe, June 2004
15. *Liberty and Property in the 21st Century*, Regional Meeting of the Mont Pelerin Society, Iceland, 21-24 August 2005
16. *How China runs the world economy*, The Economist, London, Jul 28th 2005

Gordana Radović*

Od kada liberalizam ?

"...svi ljudi po prirodi Adamovi sinovi
pa su od njega nasledili
svoje prirodno pravo svojine,
individualno pravo i slobodu..."
Tom Edvards

Abstract

Liberalism is a term whose roots could be find very far in the past. Many economists wrote and analyzed this term, since old Greeks, Romans, to middle age economists like Friedman, Hayek... to economists of modern theory.

Liberalism is based on single individual, because individual and personal interest should be main principle of the world functioning. Only free international trade could create welfare of the whole society. Freedom means property rights protection. Freedom means role of the law and no Government decisions in business. Liberalism means healthy competition. Competition with yourself!

Key words: *freedom, information, instituttion , property rights, competition*

Uvod

Pojam liberalizma srećemo u svim fazama razvoja ekonomske misli. O liberalizmu su pisali su osnivači ekonomskih nauka. Zagovornici liberalizma povezuju početke pro-tržišnog načina mišljenja sa škotskim profesorom Adamom Smitom (1723-90). Adam Smit je pod pojmom liberalizma podrazumijevao "liberalnu zamisao jednakosti, slobode i pravde". Tvrdio je da samo slobodna međunarodna razmjena i na njoj zasnovana podjela rada može dovesti do blagostanja. Međutim, o liberalizmu su pored Adama Smita, pisali i Džon Lok, Imanuel Kant, Džon Stjuart Mil, Herbert Spenser, F.A Hajek, Milton & Rose Friedman, Džon Rols , Robert Nozik.

Danas, jedan od uslova da bi čovjek bio slobodan je zaštita privatne svojina , tj.kada ne postoji miješanje države u okviru vladavine prava. Dok je u drevnoj istoriji sloboda za čovjeka bila samo pravo na jedan glas prilikom donošenja kolektivnih odluka.

* Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«

Sa pojmom slobode možemo povezati postojanje Zakona čija je svrha da štite prava pojedinaca. Frederic Bastiat u svojoj knjizi "Zakon" kaže da je funkcija zakona da omogući slobode pojedincima. On kaže: "Nije istina da je funkcija zakona da regulativama propisuje našu savjest, naše ideje, našu volju, naše obrazovanje, naše stavove, naš rad, našu trgovinu, naše talente ili naša zadovoljstva. Funkcija zakona je da zaštiti slobodno korišćenje ovih prava i da spriječi bilo koju osobu u ometanju tih prava."⁸⁴,

Zašto baš liberalizam?

Toliko ratova, revolucija, razaranja...

Toliko uništenih života. „Zašto?“, pitala sam.

Rekli su mi: "Pali su za slobodu!" Sloboda! Ideal! Da li je sloboda, samo još jedan ideal? Ne, ona jeste uzvišena, ali je dostižna. Ne to nije bila borba bez cilja, ovo je borba za slobodu

Zašto ne kolektivizam?

U kolektivnom društvu, da li je čovjek slobodan? Individua u slobodnom društvu sa malom vrijednošću imovine ima veći stepen slobode od čovjeka sa većom imovinom u kolektivnom društvu. Da li se samo u liberalizmu rađaju preduzetničke ideje? Kolektivizam ruši našu individualnost, posebnost, našu različitost. Zašto da budemo svi isti? Često čujem: „Da je Bog htio da budemo svi isti i jednaki, bili bismo, ali nijesmo“. Budimo ono što jesmo, budimo individue! Dozvolimo svima da budu ono što jesu i što hoće da budu!

Liberalizam u starom svijetu

Sami korjени slobode potiču još iz perioda Rimljana i Grka. Ideja slobode kod Grka i Rimljana nije se odnosila na zaštitu prostora pojedinca, već se odnosila na zajednice, samoupravu i odsustvo spoljne kontrole kako na zajednice tako i na pojedice. No i pored svega postojala je velika kontrola od strane zajednice, što se na neki način kosi sa pogledom ideje slobode modernog čovjeka.

Ideja slobode javila se i kod starih Grka. Posebno mjesto zauzimali su sofisti, skeptički mislioci koji su pravili oštru razliku između prirodnog i konvencionalnog i težili su naglašavanju univerzalne jednakosti ljudi.

⁸⁴Frederik Bastiat "Zakon", Global book, 1998.

Glaukon u svojoj knjizi Platonove Republike, razvijao je teoriju društvenog ugovora, koja takođe ima sofističko porijeklo. U okviru koje je rekao: "Pravda je ugovor o tome da se ne čini i ne trpi zlo".

Sofisti su se zalagali za političke jednakosti, koje su tada bile usmerene protiv ezoteričnih i elističkih shvatanja vladavine, a postajale su između Grka. Primjećujemo, da su sofisti još u tom periodu predstavljali modernistički pokret, koji se zalagao za ideju slobode. Atinjani su bili utemeljivači, a kasnije su i zaslužni za dalji razvoj liberalne tradicije. Perikle je u svom "Posmrtnom slovu" formulisao liberalne egzaltirane, individualističke principe. Njegovo "Posmrtno slovo" je u tom periodu bilo od velikog značaja za Grke, a kasnije je to imalo veliki uticaj na budući razvoj liberalne ideje. Perikle je imao jasno izlaganje liberalnog pogleda na svijet. Okupio je "veliku generaciju"⁸⁵ i obuhvatio školu sofista, Gorgija, Protagoru i Demokrita atomistu.

Međutim, kod starih Grka bilo je i onih koji su bili protivnici liberalne ideje. Aristotel i Platon su bili jedni od tih protivnika. Započeli su kontrarevoluciju, koja je bila protiv otvorenog društva Periklove Atine. U radovima Platona i Aristotela, odbačena je ideja slobode i jednakosti. Ideje sofista su zamijenjene varijantama metafizičkog racionalizma. U Platonovom djelu Republika, on se zalaže za jednu antiliberalnu Utopiju u kojoj pravo na individualnost ostaje nezaštićeno, moralna jednakost ljudi se negira, jednom uspostavljene društvene institucije nije moguće ni kritikovati ni poboljšati. Smatra se da je Platon kontrarevolucijom protiv sofista izgradio jedan od najsnažnijih napada na ideju ljudske slobode u intelektualnoj svojini svijeta.

Korjene liberalizma možemo pronaći i kod Rimljana u zbirci zakona XII tablica, koji su sastavljeni po modelu Solomonovih zakona. Zakoni XII tablica značili su garantovanje ličnih sloboda. Prvi javni zakon glasi da se "nikakve privilegije ili propisi neće donositi u korist privatnih lica i na štetu ostalih, protivno zakonu koji važi za sve građane, koji pojedinci, bez obzira na svoj status, imaju pravo da koriste".⁸⁶Tada je na ovim osnovama u Rimu nastalo individualističko privatno pravo. Individualističko privatno pravo u doba Rimljana nosilo je ideju slobode pojedinca i predstavlja osnovu za budući razvoj liberalne ideje. U periodu rimske istorije posebno je došlo do razvoja individualističkog pravnog poretka. Rimljani su kroz svoj pravni poredak, praksu i institucije individualističkog prava uvodili i razvijali neke elemente liberalizma. Individualističko privatno pravo je u doba

⁸⁵Velika generacija je bila grupa ljudi u koju spadaju Likofron i Alkidamant, koji su živjeli u Atini prije i poslije Peloponskih ratova.

⁸⁶Džon Grej, "Liberalizam", CID, 1999, str.17.

Justinijana i Konstantina znatno oslabilo, ali je ipak postalo uticajno u modernom dobu putem latinske Renesanse XVII vijeka. Kroz djela Livija, Cicerona i Tacita jasno se vidi slobodni duh rimskog prava. Hajek smatra da je Ciceron većim dijelom zaslužan za koncepciju generalnih pravila kojima se danas reguliše zakonodavstvo.

Ideja liberalizma prožima se kroz djela stoika. Posebno kod imperatora Marka Aurelija, koji koncepciju racionalnog jedinstva ljudske vrste povezuje sa božanskim logosom i tu se naslućuje moderni libezalizam .

Liberalizam i prije otkrića novog svijeta

U šesnaestom vijeku Španija i Portugalija su istraživale novi svijet i samim tim postali su centri trgovine i preduzetništva. Sholastički projekat pokrenut je na španskom univerzitetu sa svrhom da se istraže i prošire sve nauke, uključujući i ekonomiju i istraživanja su se zasnivala na logici i prirodnim zakonima. Cilj sholastičkog projekta je bio da objasni kako svijet funkcioniše. S obzirom da ekonomija tada nije bila posebna disciplina, naučnici su ipak u skladu sa ekonomskim rezonovanjem, objašnjavali svijet oko sebe. Izučavali su pravilnosti u društvenom ponašanju i analizirali ih prema katoličkim standardima pravde. Centar sholastičkog učenja u 16 vijeku bio je u Španiji. Jedan od prvih moralnih teologa koji je istraživao i predavao bio je Francisko de Vitoria (1485-1546). U jednom od njegovih djela, zabilježeno je da je prava cijena ona do koje je došlo neposredno dogovorom između proizvođača i potrošača i formira se na osnovu ponude i tražnje. Tvrdio je da se vlasti ne trebaju miješati u formiranju cijena, kao i u uspostavljanju odnosa kako u državi, tako i između država. Vitoria u svojim predavanjima o španskoj-indijskoj trgovini tvrdi da se intervencijom države krši zlatno pravilo. Njegovi "naslednici" su nastavili razvoj ekonomske nauke u pravcu razvoja slobodnog tržišta ekonomske logike.

Jedan od istaknutih naučnika svog vremena bio je i **Martin de Azulpikueta Navarus** (1493-1586), dominikanski kaluđer. Bio je najpoznatiji kanonski advokat svog vremena i savjetnik tri pape. Navarus je kao jedan od prvih mislilaca tvrdio da je državna kontrola cijena, velika greška. Naveo je primjer kada nekog dobra ima u izobilju , nema potrebe da se vrši kontrola cijena. Isto tako kada su dobra oskudna , kontrola cijena nanosi više štete nego koristi. Navarus u svom priručniku moralne teologije, tvrdi da nije grijeh prodati robu po cijeni koja je viša od zvanične, a ukoliko je to dogovor zainteresovanih strana. U njegovim djelima se navodi da količina novca ima veliki uticaj na kupovnu moć. Već tada napisao je: “Ako je sve ostalo jednako, u zemljama gde ima manjak novca, sva ostala prodajna dobra, čak i ruke i rad ljudi, se daju za manje novca nego tamo gde ga je napretek.”

Navarusov student, **Diego de Kovarubija i Leiva** (1512-1577.), smatran je najboljim pravnikom u Španiji, posle Vitorije. U njegovoj knjizi Variarum najbolje objašnjava ekonomske vrijednosti. Reкао je: "Vrednost artikla, ne zavisi od njegove suštinske vrednosti, nego od procene ljudi, čak iako je ta procena loša". "Teoriji subjektivnih vrijednosti" pored Kavarubija, izučavala je austrijska škola. Još u tom periodu tvrdio je da individualni vlasnici imovine imaju nepovredivo pravo na tu imovinu.

Luis De Molina je još jedan Vitorijin sledbenik koji je predavao u Portugalu na Univerzitetu u Koimbri. Zastupao je teoriju "ekonomske vrijednosti" i matrao je da se dobra ne vrednuju po svojoj plemenitosti ili savršenstvu, već po svojoj mogućnosti da služe ljudskoj koristi. Shvatao je suštinsku važnost slobodnog formiranja cijena i njihovog odnosa prema preduzetništvu. Iz dugogodišnje komunikacije sa trgovcima uvidio je da "Kada se dobro prodaje u određenoj regiji ili mestu po određenoj ceni, "nema prevare ili monopola ili prljave igre" i onda se ta cena treba smatrati pravilom i koristiti kao mera pravedne cene datog dobra u toj regiji ili mestu. U svojim radovima objasnio je zašto su maloprodajne cijene veće od veleprodajnih cijena. Objašnjenje je da potrošači koji kupuju manje količine, spremni su više da plate za manje jedinica. Najznačajnije Molino djelo odnosilo se na odnos novca i kredita. Shvatao je odnos novca i cijena i logično mu je bilo da će povećana količina novca dovesti do infacije. Ukoliko raste ponuda novca, takođe će i prihod rasti. Ovo mu je bila baza da bi opravdao naplaćivanje kamate, što je u tom periodu bila velika teškoća. Reкао je da na bilo koji dat zajam, koji se uzima radi budućeg investiranja opravdano je naplatiti kamatu, pa i u onim slučajevima kada investicija nije ekonomski isplativa. Vjerovao je kada je bila u pitanju privatna imovina, da je ona zaštićena zapovješću "ti nećeš krasti". Išao je dalje od svojih savremenika i u davanju jakih praktičnih argumenata. "Kada se imovina drži u zajednici," on kaže "neće biti održavana i ljudi će se boriti da je upotrebe." Daleko od toga da se promoviše javna korist, kada imovina nije podeljena, jaki ljudi u grupi će steći prednost nad slabim monopolizovanjem i trošenjem svih resursa. Molina je dijelio Aristotelovo mišljenje, da zajedničko vlasništvo nad imovinom dovodi do kraja slobode i darežljivosti. Takođe je istakao da milostinja treba da se daje iz privatne, a ne zajedničke imovine.

Svi navedeni poznati ekonomisti ovog vremena su riješili brojne ekonomske probleme, prije klasičnog perioda. Koristili su logiku da bi razumjeli kako svijet funkcioniše. Tražili su i uspostavljali institucije, koje bi promovisale prosperitet i opšte dobro. Kasnije sholastičari su bili veliki zagovornici slobodnog tržišta. Kako je Joseph Schumpeter rekao 1954. godine: "Oni se, pre bilo koje grupe mogu nazvati utemeljivačima naučne ekonomije."

Liberalizam u novom svijetu

Moderni liberalizam se pojavljuje u XVII vijeku i tu se pojavljuju sistematska izlaganja modernog individualističkog pogleda. Španska politička partija "liberales" 1812 godine, upotrebila je epitet "liberalan"⁸⁷.

Tomas Hobs se pojavio u Engleskoj sa nepomirljivim individualizmom, gdje ta potpuna modernost pravi prelom sa društvenom filozofijom, koju su Platon i Aristotel ostavili u srednjovjekovnim hrišćanskim zemljama. Po njemu svaki pojedinac neminovno je u ratu sa svakim drugim. Hobsova teza glasi da svaki čovjek uvijek radi za svoje lično dobro. Političke ustanove on ne priznaje, jer smatra da njima ljudi djelimično otklanjaju prinudna zla koja ih snalaze, a ne sredstvima kojima se obezbjeđuje ljudski napredak. U građanskom društvu pojedinac može težiti nadmoći nad sugrađanima, a da pri tome ne izazove rat pojedinca protiv svih. U svojoj tezi smatra da ljudi prirodno teže ostvarivanju svojih želja i ciljeva, koji se stalno mijenjaju. Težnja prema liberalizmu, ogleda se u njegovom individualizmu.

Pored Tomasa Hobsa, preteča modernog liberalizma je **Baruh Spinoza**. On se slagao sa nekim Hobsovim pretpostavkama o čovjeku i društvu. Smatrao je da sva ljudska bića imaju dovoljno jaku i snažnu sklonost ka opstanku. Insistirao je da se društvo posmatra, analizira i razumije na osnovu interakcija. Hobs i Spinoza slagali su se u mnogim stavovima, ali u su im se stavovi razlikovali u bitnim stvarima. Hobs je smatrao da je mir neophodan uslov za sva ljudska bića, a jedina uloga države je da to obezbijedi. Takođe, da je sloboda u građanskom društvu garantovana u onoj mjeri u kojoj mir nije ugrožen. Kod Spinoze mir i sloboda su uslov uzajamnog postojanja. Uz pomoć društva ljudi razvijaju svoje moći u slobodi, a uloga države je da obezbijedi slobodu i mir.

Hajek i njegov zemljak **Ludvig von Mises** (Ludwig von Mises) su od 1920. godine pa do četrdesetih godina tvrdili da će socijalizam kao ekonomski sistem neminovno propasti. Iz razloga što samo slobodno tržište, može dati informacije neophodne za koordinaciju društvenog života. Naglasio je, da je sloboda neophodna za stvaranje prosperitetne ekonomije. U svom eseju veličao je princip tržišne ekonomije, kao jedan od realnih pokazatelja ekonomije. Međutim, socijalistički ekonomisti opovrgli njegovu teoriju, ali on se nije predao. Nastavio je sa radovima, ali je u okviru ekonomske profesije bio izgnanik, marginalni lik čije su ideje odbačene od većine ekonomista.

⁸⁷ Džon Grej, "Liberalizam", CID, 1999, str.7.

Sedamdesetih godina došlo je do odustajanja od kejnzijanizma na Zapadu i socijalizma u ostatku svijeta i **Hajek** dobija svoje mjesto, posle 30 godina. Neočekivano je dobio Nobelovu nagradu iz ekonomije 1974.

Hajek je 1947. godine osnovao Društvo Mon Pelerin (Mont Pelerin Society), internacionalnu grupu teoretičara slobodnog tržišta. Članovi su otkrivali funkcionisanje prave slobode samo na jednom malom polju, a u skoro svemu drugom prihvatne su konvencionalne doktrine. U tom društvu Hajek je uspio povezati ljude različitih interesovanja. Na taj način stvorili su konzistentno učenje i internacionalne krugove komunikacije. Bio je zagovornik austrijske škole ekonomije, predstavljajući veliku tradiciju od Karla Mengera (Carl Menger) i Bem-Baverka (Bohm-Bawerk) do Ludviga fon Mizesa .

Hajek i Fridman su bili protivnici, čak veći dio života nijesu kontaktirali. O Fridmanovoj teoriji kvantiteta rekao je u jednom intervjuu "Uzmite u obzir Fridmanovu "teoriju kvantiteta". Prije četrdeset godina sam pisao da imam jake primedbe protiv teorije kvantiteta zato što predstavlja veoma krut pristup koji izostavlja veliki deo stvari, ali se molim Bogu da javnost nikada neće prestati da veruje u nju. Zato što je to jednostavna i razumljiva formula. Žalim što je tako sofisticiran čovjek poput Milтона Fridmana nije koristio kao početni pristup, nego je poverovao da ona predstavlja cijelu stvar. Tako se mi, u krajnjoj liniji, stvarno razlikujemo u pogledu metodoloških pitanja." Dodjelom Nobelove nagrade Hajeku i Fridmanu, liberalizam je kroz njihove ideje i djela dobio mjesto, koje zaslužuje u čitavom svijetu.

Milton Fridman se smatra jednim od najvećih živih liberala. Pripada "čikaškoj ekonomskoj školi", čijih je sedam članova dobilo Nobelove nagrade za ekonomiju. Vodio je poluvjekovnu borbu za liberalne ideje. Ideju liberalizma počeo je da razvija u Americi i u svijetu, kada je nastupilo miješanje države u privredi, posle Velike krize 1929 g. i posle Drugog svjetskog rata. Vjerovao je, kada je bilo teško vjerovati da je sloboda pojedinca, privatna imovina i razmjena na slobodnom tržištu , uz malu bezbjedonosnu ulogu države isti onaj sistem za koji se zalagao **Adam Smit**, prije dvjesta godina. O toj svojoj borbi za liberalizam u jednom intervjuu rekao je "Da smo mi koji smo se borili za slobodno tržište pedesetih godina htjeli da organizujemo naučni skup na kome bi raspravljali o svojim idejama, dovoljna bi nam bila i telefonska govornica, dok su danas za to mali i najveći hotelski kompleksi." Njegove ideje posebno se ogledaju u njegovim knjigama "Sloboda izbora" i "Kapitalizam i sloboda". Sloboda izbora je doprinijela širenju liberalnih ideja u Americi i svijetu. Dobijanjem Nobelove nagrade za ekonomiju 1976. godine, njegove ideje su postale osnova u ekonomski naprednim državama. Njegova ideja je da pojedinac sam izabere svoje zanimanje, šta će da proizvodi, prodaje i kupuje, kao i da stupa u poslovne odnose bez ičijeg uticaja. Samo u ovakvim uslovima doći će

do ekonomskog rasta i napretka. Ljudi će imati motivaciju da rade, sloboda izbora će im omogućiti razvoj preduzetničkih ideja, kao i mogućnost da te ideje realizuju slobodno, bez spoljnih uticaja. Samo jedan takav skup elemenata koji čine liberalizam, može dovesti do opšteg blagostanja.

Mnogi poznati političari poput Ronalda Regana i Margaret Tačer, koristili su liberalizam kao jedan od svojih novih pravaca u ekonomiji, koji će kasnije donijeti prosperitet u ekonomijama tih zemlja.

Jung i liberalizam

Vjerovatno ćete se zapitati kakva veza postoji između Junga i Liberalizma? Za Junga bi se moglo reći da predstavlja jednog zapadnjačkog liberala. Tokom svog rada napadao je socijalizam, masovnu demokratiju i politički fanatizam. Usmjeravao je ljude da se vrate sebi i svom samopouzdanju i individualnosti. Izgleda kao da Jung u razumjevanju psihe polazi od liberalnih ideja, posebno od dostojanstva pojedinca, razvoja ličnih kvaliteta i sposobnosti. On je čovjek koji je veći dio svog života proveo u borbi protiv kolektivne svijesti, utapanja pojedinca u bilo kakav kolektivizam, psihološki ili društveni. Insistirao je da čovjek poštuje prirodne sposobnosti i kreativnost pojedinca. Shvatao je koliko je bitno da čovjek kao pojedinac razvije svoju svijest i potencijale. Stanje sreće, zadovoljstva, društvenog mira i smisla života su dostignuća pojedinca, a ne kolektiva. Bio je protiv integrisanja pojedinca u masovno društvo, jer u njemu pojedinac gubi na svojoj individualnosti, kreativnosti i posebnosti. U tom masovnom društvu individua više ne posjeduje sebe, već društvo posjeduje njega. Da li da čovjek bude svoj ili da zavisi od države? Zavisnost od države, znači da se svako oslanja na svakog drugog, a ne na sebe. Komunizam je nastao kao posledica potpune zavisnosti pojedinca od države. Čovjek je zatvorenik, da li na osnovu svog izbora ili države? Svi imaju pravo na izbor. Sistem lažnog blagostanja ga lišava svake odgovornosti i pretvara čovjeka u zatvorenika, bespomoćno, zavisno stvorenje, koji je napravio svoj sopstveni zatvor. Tvrdi, da komunizam uprkos humanim i plemenitim ciljevima, smanjuje nivo kulture i tako sprečava mogućnost individualnog razvoja. Što je zajednica veća i čvršća, veća je i snaga kolektivne sile, koja štetno djeluje na individualno izražavanje i razvoj. U svakoj zajednici bez obzira na njen značaj i veličinu, pojedinac je moralno i duhovno ugrožen, a time je i jedini izvor moralnog i duhovnog progressa za društvo uništen. Jung je rekao: "Pojedinac je jedini nosilac duha i života"⁸⁸. Put liječenja "kolektivizma" nije putem kolektivnih napora, već putem promjena u pojedinu.

⁸⁸ "The Fight with the Shadow", tom IO, str.255..

Njegova poruka savremnom čovjeku je da spriječi gubitak svoje individualnosti u masovnom društvu i da preduhitri stvaranje visoko centralizovane, svemoćne države. To se može postići razvijanjem individualne svijesti, moralnog samopouzdanja i psihološkog samopouzdanja. Pojedinaac je po Jungu, stožer oko koga se razvija svijest, društvo i istorija.⁸⁹

Zaključak

Opštevažeća definicija liberalizma nikada nemože biti definisana, već definisanje slobode pojedinca može dati samo pojedinac sam i ona se odnosi isključivo na njega samog.

Dakle, definicija ne postoji, već suština toga pojma je omeđena riječima velikih mislilaca:

-Jungov zaključak je: "Otpor organizovanoj masi može da pruži samo čovjek koji je organizovan u svojoj individualnosti, isto tako dobro kao i masa".⁹⁰

-Fridmanova poruka glasi: "Nekoga koga ubjedjujete tokom jedne večeri (ili čak po jedan sat tokom deset večeri) u stvari nijeste ubijedili. Druge osobe sa kojima provode neko drugo veće mogu ga ubijediti da su tačna suprotna stanovišta. Jedina osoba koju zaista možete ubijediti jeste Vi sami."⁹¹

-U "*Luči mikrokozma*" Petar II Petrović Njegoš se pitao, gdje je čovjek u toj kosmičkoj borbi.? Njegoš ovdje govori o čovjeku kao individui. Šta je "luča"? Luča je čovjek. Po njemu čovjek u sebi nosi "iskru". Slobodu. Njegoševa poruka je da se ta iskra, želja za slobodom ne ugasi, nego "nego da bude vatra vječno živa."

⁸⁹ V.V.Odajnik "Jung i politika", Goragraf, 1994, str.81.

⁹⁰ "The Undiscovered self", tom IO, str.278.

⁹¹ Milton & Rose Friedman, "Sloboda izbora", Global book, 1996, str.16.

Literatura:

1. Džon Grej (1999), *Liberalizam*, CID Podgorica;
2. Milton&Rose (1996)Friedman, Sloboda izbora, Global book;
3. E. A. Havelock (1957), *The Liberal Temper in Greek Politics*, New Haven, Yale Univ.;
4. Frederik Bastija, (2001), *Ono što se vidi i ono što se ne vidi*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj , Podgorica;
5. Frederik Bastija (1998), *Zakon*, Global book, Novi Sad;
6. "Petar II Petrovic Njegoš, Luča mikrokozma,
7. Srđan Vukčević (2004), "*Muzika izbora*", Zbornik radova Preduzetnička ekonomija, Volume VII, Podgorica;
8. V.V.Odijak(1994), *Jung i politika*, Beograd;
9. Veselin Vukotić, *Konstitucionalna ekonomija*, Podgorica 2004
10. Veselin Vukotić,(2003) *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica
11. *The Fight with the Shadow*", tom 10, str.255.
12. "*The Udiscovered self*", tom 10, str.278.
13. www.libertyhaven.com
14. www.reason.com
15. www.psee.edu.cg.yu
16. www.isspm.org

Dijana Radonjić*

Digitalna ekonomija i promjene u menadžmentu

Abstract

This paper deals with performances and challenges of management in contemporary, digital environment. Digital economy causes essential changes in process of performing business activities, organization and management. The phenomenon of new, digital management is a prerequisite for successful business on global market. New, virtual management develops intellectual possibilities, conceptual and operative management in its role and development, and at the same time influences the basic changes of human and business activities. Knowledge and information are essential for digital economy, and top management is obligated to recognize the necessities of implement changes in organization itself and make it capable of performing business activities in a turbulent environment.

Key words: *digital economy, management, information, knowledge, e business, knowledge management, virtual organization*

Uvod

Novi milenijum donosi posebne karakteristike svjetskog okruženja: globalizacija, informatizacija, brzo tehnološko zastarijevanje, promjenljivost tržišta, povećanje sofisticiranosti kupca, izražene diskontinuitete. **Globalizacija** ruši sve granice, a prisutnost sofisticiranih tehnologija mijenja pojmove udaljenosti i vremena. Velike tehnološke promjene stvaraju materijalnu osnovu za totalnu globalizaciju svjetske privrede, deregulaciju ekonomskih tržišta, rast svjetske trgovine, izmjenu komunikacijske mape svijeta.

Sve veće jedinstvo svjetskog tržišta otvorilo je i između ostalog i pitanje koordinacije, integracije i upravljanja kako multinacionalnih tako i nacionalnih kompanija, na elektronskom nivou. **Informatizacija** napreduje veoma brzo i globalne promjene koje su u toku izazvale su i brzo mijenjanje stila upravljanja, ljudske svijesti, načina života, sa veoma izraženim političkim, ekonomskim i kulturnim transformacijama savremenog društva.

* Ekonomski fakultet, Podgorica; Internet CG

Porast upotrebe Interneta kao nove tehnologije i njegov konstantni razvoj je zahvaljujući mogućnosti upotrebe postojeće informacione i komunikacione infrastrukture, omogućio podjednako korišćenje svjetske globalne mreže, nezavisno da li se radi o pojedincima ili preduzećima svih veličina i oblika, uz minimalne investicije. Za samo nekoliko godina došlo je do radikalnih promjena u cjelokupnoj svjetskoj privredi, pojavile su se na stotine novih zanimanja, novih načina povezivanja i poslovanja, revolucionarno se promijenilo shvatanje uspješnosti, a sve to kao posljedica novih digitalnih tehnologija. Ovakva mogućnost ima za posljedicu masovno usvajanje *digitalne ekonomije* i *elektronskog poslovanja* kao imperativa razvoja u budućnosti.

Digitalna ekonomija – nova era u razvoju svjetske privrede

Globalizacija i digitalizacija, sinergetskim efektom daju nove impulse razvoju “net ekonomije”, a *informacija i znanje* dobijaju primat osnovnih resursa kompanije (neopipljiva imovina koja nije iskazana u bilansu, ali bitno utiče na uspjeh poslovanja). Najsvrsishodniji način razlikovanja jedne kompanije od konkurentskih postaje optimalna upotreba informacija i znanja.

Uspješna kompanija postaje ona koja stvori dobre digitalne sisteme, sposobne za neometan protok informacija, jer upravo digitalni protok informacija omogućava da znanje sa svih nivoa organizacije izbiju na površinu. Interakcije tih elemenata na mikro, mezo i makro nivou mijenjaju poimanje organizacije i upravljanja i pomjeraju težište promjena sa kvantitativnih na kvalitativne i strukturne.

Internet je postao elektronski put u svijet bez granica, infrastruktura i pretpostavka koncepta svjetske ekonomske globalizacije. Savremeno poslovanje je nezamislivo bez Interneta kao poslovnog integratora i multimedijalnog resursa koji eliminiše troškove, povećava efikasnost, skraćuje tok procesa komunikacije, jednom riječju - mijenja suštinu upravljanja i poslovanja kompanije.

Nova dimenzija poslovanja, pod uticajem digitalne ekonomije, ima sljedeće karakteristike:

- sve komunikacije kroz organizaciju odvijaju se putem elektronske pošte
- podaci o prodaji se proučavaju zajednički, na više nivoa, od strane više odjela - umnoženo
- poslovna analiza se obavlja na računarima

- upotreba digitalnih alata omogućava stvaranje virtuelnih timova (koja nije vezana za geografske lokacije)
- svi papirnati procesi se pretvaraju u digitalne
- informacija se mijenja za vrijeme
- digitalna dostava smanjuje broj posrednika u transakciji sa kupce (čime se smanjuje cijena ili povećava marža)
- povezivanje različitih sistema: upravljanje znanjem, poslovnim operacijama i prodajom u jedan konzistentan sistem...

Novi menadžment nalazi se pred novim izazovima, kako organizovati proces poslovanja, integrisati sve aktivnosti na različitim nivoima i razvijati strategiju poslovanja u dugom roku. Proces usložnjava veoma nepredvidivo okruženje i prilagođavanje novonastalim promjenama, kako u upravljačkom tako i u organizacionom smislu. Proces promjena je neminovan, ali i veoma težak, s jedne strane nova organizaciona kultura i dizajn zatijevaju mnogo vremena za prihvatanje i implementaciju, a sa druge strane tržište diktira fleksibilno reagovanje na česte promjene u okruženju. Sve to traži menadžment novih sposobnosti, nekoga ko je inicijator, inspirator, učitelj, savjetnik, neko ko motiviše i nagrađuje.

Promjene u menadžmentu

U teoriji modernog menadžmenta, digitalna dimenzija javlja se kao podrška u procesima planiranja, organizovanja, kontrole, a u cilju poboljšanja efikasnosti organizacije i ostvarenja organizacionih ciljeva. Digitalna dimenzija se u novije vrijeme odnosi na onaj segment modernog menadžmenta koji se fokusira na menadžment aktivnosti kroz primjenu Interneta i slične napredne tehnologije.

Zajednički uticaj svih ovih faktora mijenja način funkcionisanja tržišta, dovodi do sve veće integracije pojedinih oblasti i potpuno brisanje granica, što na kraju u potpunosti internacionalizuje poslovanje. Uočava se tendencija koncentracije na one oblasti poslovanja koje obiluju intezivnim znanjem i kreativnim radom, gdje se tehnološka promjena ostvaruje kroz novi proizvod, uslugu ili model obavljanja posla.

Preduslov uspjeha nove digitalne ekonomije je pojava nove ekonomske dimenzije, koja se konstantno mijenja i koju Dracker naziva "mentalna geografija". Nova mentalna revolucija mijenja okruženje u kojem živimo, a samim tim i način

razmišljanja. Globalno selo postaje sudbina čovječanstva, ali i pokazatelj za menadžere da iskoriste nove mogućnosti koje takva budućnost donosi. "Mentalna geografija elektronskog poslovanja ne poznaje granice, postoji samo jedna ekonomija i jedno tržište", a sposobnost i nivo prihvatanja ovakvih tendencija su mjera efikasnosti kompanija.

Novi oblici menadžmenta i organizovanja zahtijevaju "redizajniranje" postojećih poslovnih procesa, odnosno novi način razmišljanja, planiranja, alokaciju odgovornosti, koordinaciju između različitih grupa ili odjela kompanije, inicijativu zaposlenih i nove načine komunikacije koji su od esencijalne važnosti za uspjeh poslovanja nove "elektronske kompanije".

Elektronsko poslovanje sve više zahtijeva novi pristup menadžmentu, manje krut i radikalno, više otvoren i konstruktivan. Jedino razmjena znanja i iskustva kako zaposlenih, tako i stručnjaka i konsultanata omogućava rješavanje problema i automatsko reagovanje na izazove sa tržišta.

U transformisanju organizacije menadžment mora voditi računa o balansu potrebe za brzom i radikalnom promjenom i stabilnom organizacionom strukturom i kulturom. Neophodno je biti što fleksibilniji, ali ne po cijenu gubljenja stabilnosti. Ovaj problem je posebno izražen u velikim organizacijama gdje se promjene moraju temeljno pripremiti i implementirati, pa se često preduzima segmentaciona primjena elektronskog poslovanja na pojedine djelove kompanije. Tek nakon potpune implementacije može se preći na neke sljedeće korake poput stvaranja nove organizacione kulture i vrijednosti jer menadžeri novog doba, virtuelni menadžeri smatraju da je struktura i organizacija u potpunosti privremena i podložna stalnim izmjenama.

U cijelom procesu prilagođavanja na nove okolnosti i transformaciji organizacije fokus je na ljudima, procesima, manjem vremenskom trajanju cjelokupnih procesa, promjenama u organizaciji, usvajanju i prihvatanju promjena - mentalnu revoluciju i energiji. Što prije zaposleni postanu svjesni koliki je značaj novih performansi i načela prije se stvara nova organizaciona kultura koja postaje okvir za nove promjene.

Naročito je važno upoznati zaposlene sa strategijom, planovima, njihovom ulogom i prenijeti im poruku kolike benefite za zaposlene i organizaciju nosi sa sobom elektronsko poslovanje. Često kada se radi o ljudskom resursu postoje mnoge barijere oko prelaska na nove vrste poslovanja iz straha od nepoznatog, nedovoljnog znanja, straha od gubitka posla i slično. Za menadžere to je i najveći izazov.

Motivacija i dodatna edukacija su prvi koraci ka smanjenju otpora promjenama, povećanju kredibiliteta i međusobnog povjerenja. Posebno je važno razviti stalne edukativne programe koji razvijaju više vještina kod zaposlenih, neposredno povećavaju produktivnost i sklonost timskom radu, podizanju moralnih načela, osjećaju pripadnosti i učešća u procesu odlučivanja, kao i efikasnosti rada uopšte.

Razvoj nove organizacione kulture nosi sa sobom i novi način komunikacije. Brža i efikasnija komunikacija kako unutar, tako i izvan kompanije je preduslov za smanjenje informacionog jaza među zaposlenima, unapređenju odnosa sa kupcima i partnerima i stvaranja povjerenja neophodan za uspješnu primjenu elektronskog poslovanja.

Top menadžment je nosioc procesa inovacija i njegova osnovna obaveza je da ubijedi sve strukture menadžmenta i zaposlenih u važnost i nedvojbenu korist elektronskog poslovanja. Upravo je podrška inovacija od strane top menadžmenta, koordinacija rada raznih timova, usvajanje inovacija elektronskog poslovanja duž svih struktura organizacije jedini put u uspjeh elektronskog poslovanja.

Top menadžment preuzima rizik usvajanja novih modela poslovanja, promjenu procesa i njihovo isticanje u prvi plan, novu podjelu odgovornosti i uvođenje timskog rada.

Menadžment znanja – fokus uspješnog poslovanja

Razvoj digitalne ekonomije uslovio je nove potrebe u procesu savremenog upravljanja - ekonomija znanja je postala realnost na tržištu i u mnogim organizacijama, sljedeća etapa u razvoju digitalne ekonomije. Kvalitetno upravljanje znanjima svojstvenim pojedinoj kompaniji postaje imperativ uspješnog poslovanja. Prema procjenama većina znanja koje kompanije posjeduju nijesu poznate okruženju. U takvoj situaciji ne čudi što se sve više napora ulaže u pokušaj da se znanje pretvori u konkretnu činjenicu koja može pomoći u stvaranju novih vrijednosti, odnosno kapitala. Novi načini poslovanja, prije svega elektronsko poslovanje značajno redefinišu kategoriju znanja. Kvalitetno iskorišćavanje korporativnog znanja, njegovo lociranje i sistematizacija, može biti presudno za generisanje novih ideja, a samim tim i za komplikovani proces pretvaranja znanja u u strateški resurs kompanije. Poslovanje po ovom principu upravo zahtijeva da korporativno znanje preraste u dinamički resurs koji će se neprestano koristiti u svrhu postizanja boljih performansi kompanije.

Menadžment znanja je strateška primjena kolektivnog znanja kompanije u procesu poslovanja, u cilju stvaranja profita i povećanja udjela na tržištu.

Znanje koje predstavlja resurs kompanije može se podijeliti u dvije kategorije - *eksplicitno i implicitno znanje*. Eksplicitno znanje se sastoji od svega što se može dokumentovati, dostići i kodirati, često uz pomoć informacionih tehnologija. Ono što je mnogo teže shvatiti je koncept implicitnog znanja, ili onog što se veoma teško može kvantifikovati, a postoji i vrijednije je od bilo kog resursa koje kompanija ima je znanje ljudi (nijesu nigdje zabilježena niti kategorizovana). Izazov procesa menadžmenta znanja je upravo najvećim dijelom povezan sa implicitnim znanjem jer i odnosi se na shvatanje, prepoznavanje, stvaranje, dijeljenje i upravljanje tom vrstom znanja.

Menadžment znanja ima za cilj da se poveća efikasnost i efektivnost jedne organizacije, omogućujući zaposlenima na svim nivoima da korišćenjem svog znanja, iskustva i svojih veština, dođu do pravih informacija koje će omogućiti postizanje cilja organizacije. To je, zapravo, najefektivnije korišćenje intelektualnog kapitala u kompaniji, pa čak i van nje. Imovina ili vrijednost znanja (ideje, koncepti, know-how), stvaraju se elektronskim prikupljanjem, čuvanjem, podjelom i usmjeravanjem korporativnog znanja. U organizacijama gdje znanje predstavlja osnovni resurs, gdje se vrednuje i nagrađuje znanje pojedinca značajno je utvrđivanje kulture koja prepoznaje implicitno znanje i podstiče zaposlene da ga dijele.

Menadžment znanja pokriva tri glavne aktivnosti znanja: generisanje, kodifikaciju i transfer. Generisanje znanja uključuje sve aktivnosti (stvaranje, pribavljanje, sinteza, fuzija i adaptacija) koje prenose novo znanje pojedincima, grupi ili organizaciji. Kodifikacija znanja je takva vrsta predstavljanja znanja koja omogućava pojedincima i organizacijama da ga ponovo koriste. Transfer znanja uključuje premještanje znanja sa jednog mjesta na drugo i njegovu apsorbciju. Generisanje, kodifikacija i transfer se stalno pojavljuju tako da menadžment ne stvara ove akcije. Snaga menadžmenta znanja je u tome što dopušta organizacijama da poboljšaju produktivnost svih aktivnosti i da pruže na korišćenje njihovu vrijednost zaposlenima pojedinačno ili grupno.

Uključivanje u proces elektronskog poslovanja i neminovnost korišćenja modernih komunikacionih tehnologija, Interneta prije svega, dovele su do tzv. *umrežavanja znanja*. Elektronsko poslovanje olakšava distribuciju, sistematizaciju i generisanje znanja. Cijeli proces predstavlja i veliki izazov za menadžere, što zbog svoje kompleksnosti, što zbog samog karaktera znanja, jer proces upravljanja znanja predstavlja sistemsko obuhvatanje nedodirljivih, složenih i nedokumentovanih znanja u organizaciji.

Upravljanje znanjem predstavlja multidisciplinarnu kategoriju koja se provlači kroz sve organizacione strukture. Kreativni pristup menadžmentu znanja rezultuje

povećanom efikasnošću, većom produktivnošću i povećanim prihodima. Sam proces upravljanja znanjem veoma zavisi i od nivoa centralizacije i decentralizacije sistema upravljanja. Centralizacija omogućuje veći sinergetski efekat, ali predstavlja često nepremostiv problem u fazi implementacije. Decentralizacija, omogućava veću zainteresovanost i motivisanost učesnika, ali stvara opasnost redundantnih aktivnosti i informacija, što umanjuje temeljne vrijednosti sistema upravljanja znanjem. Nova organizacija, koja nastaje kao jedan od produkata digitalne ekonomije i podspješuje proces razmjene znanja je *mrežnog tipa* i podstiče proces upravljanja znanja. **Virtuelna organizacija**, kao najčešće prisutan tip mrežne organizacije je sistem baziran na znanju i korišćenju savremenih komunikacionih tehnologija.

Usvajanjem koncepta elektronskog poslovanja kompanija ima nove mogućnosti za što bolje korišćenje šansi iz okruženja koristeći Internet tehnologije, uključujući se u virtuelne alijanse, pružajući mogućnost interakcije ljudi koji rade na istom projektu, bez obzira na vremensku i prostornu dimenziju i crpeći nova znanja bez obzira gdje se fizički nalaze. Znanje se prenosi putem različitih vidova komunikacije, lično na sastancima, zajedničkim projektima, elektronskom poštom, video ili telekonferencijama ili na sastancima.

Riječ je o procesu distribucije znanja između zaposlenih, projektnih timova, eksternih stručnjaka i razvojnih grupa, gdje se intenzivnom komunikacijom upravlja, proširuje i dijeli postojeće i stvara novo znanje. Ljudsko poimanje, sinteza i interpretacija raznih vrsta nestrukturiranog znanja, ne bi imalo smisla ukoliko to znanje ne bi bilo pravovremeno prikupljeno, distribuirano i transformisano u podesan oblik za korišćenje i razumijevanje. U takvim uslovima uspješan sistem za upravljanje znanjem omogućava sintezu i korišćenje neraspoloživih, a potrebnih znanja tamo gdje su najpotrebnija.

Fleksibilnost virtuelne organizacije je prepoznata kao neformalna i polu-neformalna mreža interno zaposlenih i eksternih individualaca na osnovu zajedničkog učešća i interesa. Znanje se generiše putem neformalnih samoorganizirajućih komunikacionih mreža unutar organizacije. Pojedinci i grupe, povezani različitim interesima i projektima komuniciraju međusobno Internet servisima u cilju razmjene informacija, znanja i rješavanja problema. Prednost rada virtuelnih timova je nemjerljiva u nestabilnom okruženju, sa konstantnim, nepredvidivim promjenama, jer su troškovi radne snage manji, vremenski period rada na projektu se smanjuje, povećava se efikasnost i efektivnost, a mogućnost razmjene i usvajanja znanja se izdiže na mnogo veći nivo. Menadžment, uključujući i top menadžment je prostorno udaljen, ali je svakodnevno u mogućnosti da upravlja kompanijom interaktivno, putem elektronske komunikacije.

Olakšavanjem i ubrzavanjem komunikacionih kanala, raste količina i kvalitet organizacionog znanja, čineći od njega značajan resurs kompanije, čime se povećava i vrijednost same organizacije.

Virtuelna organizacija nastaje iz jednostavne potrebe da se sa što više znanja, prije svega, i boljim kompetitivnim prednostima nastupi na tržištu i što bolje izade u susret novim potrebama potrošača.

Smisao stvaranja virtuelne organizacije jeste da se poveća produktivnost ili konkurentna prednost firmi učesnica u zajedničkom projektu ili poslu. Firme učesnice udružuju se da bi iskoristile određene mogućnosti ili da bi ostvarile specifične strateške ciljeve, uz međusobnu razmjenu znanja, procedura, usvojenih vrijednosti i organizacionih kultura pojedini učesnica. U cilju što bolje informisanosti i ostvarivanja svojih prava pojavljuje se i sve veći broj virtuelnih zajednica potrošača i korisnika i to je jedan od ključnih prioriteta vertikalnih portala i specijalizovanih industrijskih portala, kao oni koje su razvili *Ford* i *General Motors*. Organizacijama je potrebno mnogo znanja da bi lansirali usluge i proizvode sa kojima klijentima pružaju dodatnu vrijednost i da bi podsticale inovativnost. To je jedan od najvažnijih razloga zašto se sve više kompanija udružuju, pristup komplementarnim znanjima koje omogućuju novi kreativniji i inovativniji nastup na tržištu.

Proces transformacije znanja u kapital, apstraktne kategorije u konkretnu, mjerljivu vrijednost je dugotrajan i kompleksan. Dok se tradicionalna logika poslovanja bazirala na visokom nivou strukture i kontrole, dinamičnost novog poslovnog okruženja zahtijeva drugačiji model organizacionog dizajna. Često opisivan kao "život na ivici haosa", ovaj model je karakterističan po svom relativnom nedostatku strukture i nedostatku spoljašnje kontrole. Eksplicitnim podržavanjem istraživanja i preispitivanja premisa, ovaj proces promovise proaktivno razmišljanje i kreiranje novog znanja.

Ovakve nesrazmjerne promjene dovode u iskušenje i teorije menadžmenta i njegove glavne pretpostavke, izazivaju polemike skeptika, ali zasigurno postaju značajna stavka modernog menadžmenta.

Pojedine organizacije, posebno multinacionalne kompanije su u potpunosti prihvatile ovaj način upravljanja. Primjeri kompanija kao što su *General Electric*, *Nike*, *Chlyser* ili *Cisco* dokaz su da je savremeni menadžment pritisnut izazovima iz okruženja i internim teškoćama, otkrio novu arhitekturu kompanije u obliku mreže različitog oblika (i virtuelne organizacije kao njenog krajnjeg koncepta). Porast sve veće digitalizacije posla i uključivanje u online zajednicu sve više mijenja strukturu

organizacije same kompanije jer se u proces kreiranja znanja, kao najvrijednijeg resursa u kompaniji, sve više pored zaposlenih uključuju i tzv. vanjski saradnici i potrošači. Kao još jedan primjer iz realnog poslovnog svijeta može poslužiti kompanija AOL, najveći provajder Internet servisa na svijetu, koji je stvorio astronomske profite, izražene u bilionima dolara, a da je pri tome u jednom trenutku imao 12.000 zaposlenih, od čega su 10.000 bili dobrovoljci.

Zaključak

Bez obzira kako formulisali promjene nastale u poslovanju, elektronsko poslovanje vodi do novog načina razmišljanja i strategije poslovanja koja ima fokus na procesima, boljem i kvalitetnijem proizvodu i na zadovoljstvu potrošača boljom uslugom za šta je zadužena odgovarajuća infrastruktura. Kao odgovor na nove izazove elektronsko poslovanje inauguriše znanje u osnovni resurs koji se, poput informacije, potrošnjom umnožava i kao takav zauzima centralno mjesto u novim oblicima mjerenja vrijednosti kompanije. Elektronsko poslovanje je gotovo uvijek jedan od osnovnih ili važnih segmenata savremenog menadžmenta i organizacije i u tom smislu zahtijeva fleksibilnije oblike organizovanja, usklađivanje i integraciju intraorganizacionih poslovnih procesa sa interorganizacionim i to sve naravno elektronskim putem.

Menadžment znanja ima dvostruku ulogu u procesu razvoja nove forme organizacije i njenih vrijednosti. Menadžment znanja vodi ka organizacionoj adaptaciji, opstanku i pojačanju konkurentnosti u suočavanju sa diskontinualnim promjenama na tržištu. Suštinski, to je organizacioni proces koji zahtijeva sinergijsku kombinaciju informacija, informacionih tehnologija i kreativnog i inovativnog znanja ljudi.

Proces transformacije načina upravljanja i klasičnih oblika preduzeća je nezaustavljiv, sve je manje tradicionalnih, hijerarhijski organizovanih preduzeća, a sve više “digitalno orjentisanih” organizacija koje omogućavaju racionalizaciju troškova poslovanja, efikasnije iskorišćenje postojećih kapaciteta i fleksibilnost u odgovaranju na izazove tržišta. Ušteda na troškovima i efekti na ekonomiju se najviše ogledaju na boljoj dostupnosti znanja, mnogo boljoj i efikasnijoj saradnji između firmi partnera u istom proizvodnom lancu ili smanjenju broja posrednika u tom lancu. Virtuelna organizacija često (mada ne i uvijek, što zavisi od vrste djelatnosti) zahtijeva potpunu promjenu modela poslovanja, kreiranja novih ili dopunu postojećih.

Kako su promjene koje donosi elektronsko poslovanje neminovne, njih sve više osjećaju i zemlje u tranziciji koje žele da se brzo i efikasno uključe u globalne ekonomske integracije.

Iz tog razloga se veoma često na našem tržištu i u bližem okruženju iniciraju promjene u upravljanju, organizaciji, ali često po inerciji, bez suštinskog shvatanja razloga promjene, kao hitan odgovor na strukturne promjene tržišta kojih su menadžeri svjesni, ali čije efekte dovoljno ne razumiju ili kao imitacija konkurenata. Nedovoljno spreman i “mentalno osviješten” menadžment, često bez dublje analize i strategije gubi koordinaciju i površno shvata prave implikacije elektronskog poslovanja. Neuspjehi ovakvih promjena kao i neadekvatni zakonski okviri, nerazvijena digitalna infrastruktura na nacionalnom tržištu mogu pokolebati menadžere u odluci uvođenja novih poslovnih i organizacionih modela koji uvode kompanije u svijet digitalne ekonomije. Međutim menadžment koji bez obzira na sve prepreke insistira na postepenom i dosljednom koordinisanju poslovanja ka elektronskom uspješnije i kvalitetnije će se uključiti u savremene, globalne ekonomske tokove. Proaktivan pristup i adekvatna priprema redizajna postojeće organizacije je preduslov za stvaranje kvalitetne mreže partnerskih odnosa i poboljšavanja poslovnih performansi.

U takvoj situaciji preduzeća u malim nacionalnim ekonomijama (poput naše), ukoliko žele opstati u globalnom ekonomskom okruženju, moraju se specijalizovati na područja u kojima mogu postići vrhunske rezultate i na njima temeljiti zajedničko poslovanje razvijajući i njegujući partnerske odnose s komplementarnim poslovnim partnerima. Uspjeh poslovanja proizilazi iz identifikacije mogućnosti i pozicije, napora da se bude među prvima koji će tu mogućnost iskoristiti.

Uvođenje principa menadžmenta znanja, ne samo kao teoretske stavke, već kao usvojenog načina poslovanja je preduslov za razvoj nacionalne ekonomije i ukupnog znanja na prostoru Crne Gore.

Proces privatizacije, upliv stranog kapitala i znanja mora na neki način biti impuls razvoju savremenih, digitalno osviještenih kompanija, sa orijentacijom na uključivanje u globalne tokove. Takva situacija pruža mogućnost umrežavanja znanja, digitalizaciju poslovanja i porasta kvaliteta menadžera i upravljačkog procesa uopšte u crnogorskim kompanijama.

Jednostavno odbacivanje kovencionalne ekonomske paradigme ne garantuje uspjeh, potrebno je nešto mnogo više od toga – uključivanje i participacija svih zaposlenih u proces transformacije i redizajn poslovnih procesa. Na taj način stiče se i praksa, ali i iskustvo i znanje koje se transformiše u strateški resurs kompanije. Iako su promjene često bolne, sa dalekosežnim posljedicama njihov krajnji efekat je uglavnom

pozitivan jer tržište zahtijeva otvorenu, fleksibilnu i nadasve novu, digitalnu - organizaciju koja uči.

Literatura

1. Awad: *Electronic Commerce*, Prentice-Hall, New York, 2003
2. Chuck, M. *Net future*, Mc Graw Hill 1999.
3. Drucker, Peter F. : *Managing in the next society*, New York, 2002
4. Franjić, M.: *Digitalna ekonomija*, Digimark d.o.o., Zagreb, 2000.
5. Laudon, Kenneth and Traver , Carol Guerico: *E-commerce , business, technology, society*, Addison –Wesley, New York, 2001
6. Laudon, Jane and Kenneth: *Essentials of management information systems: Managing the digital firm*, Prentice-Hall, NewYork, 2003
7. Naisbitt, J.: *Megatrends 2000*, Avon Books, New York, 1990.
8. Peters, Tom: *Re-imagine!*, DK, New York, 2003
9. Radonjić, Dijana: *Internet i reinženjering menadžmenta*, Magistarski rad, Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”, Podgorica, 2004
10. Singh, Mohini: *Innovation and change management*, RTM University, Australia, 2004

Biljana Rondović*

Perspektiva elektronskog novca i faktori od kojih zavisi njegov dalji razvoj

Abstrakt

The basic aim of this paper is to analyze the immediate situation in the field of the e-money products. Furthermore it should identify those factors that have influence on e-money development as well as to analyze the evaluations of the famous companies which are in charge of statistics and estimation of the future situation in the field of the electronic transfer funds.

The level of the implementation of e-banking in different economic and geographic areas is analyzed in this paper and it points to limiting factors and other factors that stimulate development of e-money and its derivatives.

The paper shows the direction of development of e-money in Montenegro as well as the comparison with the situation and trends in the world.

Key words: *electronic money, electronic banking, variables on electronic payments...*

Uvod

Zahvaljujući elektronskoj infrastrukturi i stalno napredujućoj tehnologiji, problemi koncepta kupovine i plaćanja u velikoj meri su rešeni, ali su se otvorila i brojna pitanja i problemi od čije uspešnosti i dinamike rešavanja zavisi budućnost elektronskih sistema plaćanja. Od samih početaka njegove upotrebe do danas, na elektronskom tržištu se mnogo toga promenilo.

Analitičari se slažu u procenama da je i dalje nemoguće predvideti buduću poziciju elektronskog novca. Isto tako, slažu se da će online prihodi i tehnologija koja stoji iza proizvoda elektronskog plaćanja i dalje biti u rastu.

Vrlo je teško proceniti budući ekonomski potencijal elektronskog novca, prvenstveno zbog heterogenih motiva banaka prilikom donošenja odluke o ulasku u elektronsko okruženje, s jedne strane i različitih motiva korisnika, s druge strane.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Procena budućeg stanja na polju elektronskih proizvoda plaćanja i njegovog uticaja na tržišne strukture i operacije nije lak zadatak. Procene su otežane iz više razloga:

- Veza između implementacije informaciono-telekomunikacione tehnologije i opšte ekonomske predstave tek počinje biti razumljiva,
- Postoji deficit u pogledu metodologije za merenje stepena povrata investiranih sredstava (Return of Investment),
- Efekti koji se proučavaju na nivou banaka teški su za agregiranje,
- Nemoguće je prilikom proučavanja i procene razdvojiti poslovne efekte banaka koje se ozbiljno bave elektronskim bankarstvom od poslovnih efekata banaka koje eksperimentišu ili zarađuju na bazi špekulativnih radnji,
- Teško je razdvojeno posmatrati, proučavati i upoređivati faktore koji utiču na rast elektronskog bankarstva u segmentu *biznis-potrošač* i faktore drugačije prirode koji utiču na elektronska plaćanja u segmentu *biznis-biznis*.

Analize trenutne situacije po pitanju primene elektronskog novca i njegova dalja perspektiva

Određeni zaključci o stanju i perspektivama *elektronskog novca* mogu se izvesti na osnovu sprovedene ankete u kojoj su bile uključene najveće banke u svetu (100 banaka) i veliki broj njihovih klijenata. Anketu je sprovela firma Epaynews.

Sve banke su bile dostavile periodične i godišnje izveštaje, podatke o stepenu digitalizacije poslovanja, broju klijenata koji su se zadržali na tradicionalnom poslovanju i broju klijenata koji koriste proizvode elektronskog plaćanja, podatke o starosti i polu klijenata, o trenutnom stanju po pitanju elektronskog bankarstva, strategijama, prihodima po osnovu ovakvog načina poslovanja, planovima, barijerama...

Na osnovu rezultata analize sprovedenih rezultata mogli su se izvući sledeći zaključci:

1. Sve banke sa formirane liste imaju i koriste informativno-komercijalne Web sajtove,
2. 89% njih ima zadovoljne klijente koji koriste Internet bankarstvo;
3. 54% od anketiranih banaka već ima značajne benefite od m-bankarstva;
4. 60% banaka sprovodi *e-banking* koncept na nivou cele banke, a ostalih 40% samo u pojedinim sektorima,
5. Sve banke su privukle određeni broj novih klijenata sa novom ponudom elektronskih sistema plaćanja;

6. U svim bankama je izvršen reinžinjerinng poslovnih procesa;
7. Više od 51% banka sa liste tvrdi da su uspešno i pre očekivanog roka povratile sredstva uložena za rad u elektronskom okruženju.
8. Svi anketirani klijenti tvrde da preferiraju elektronske vidove plaćanja, da su pored ugodnosti i komfora ostvarili i određene uštede;
9. I kod banka i kod klijenata postoji bojazan po pitanju problema sigurnosti i bezbednosti;
10. Svi učesnici su zainteresovani za unapređenje plaćanja putem otvorenih mreža.

Kada je reč o elektronskom novcu i elektronskom bankarstvu uglavnom se govori o Americi i Zapadnoj Evropi i sistemima koji su kod njih odomaćeni. I na ovom polju digitalizacije pojavljuju se očekivane polarizovane struje – dva kontinenta, dve ekonomske, dve e-zone: SAD i Evropa.

Pošto se $\frac{3}{4}$ ukupnog elektronskog bankarstva odvija u Americi koja posedije oko 90% bankarskih sajtova komercijalne prirode, često se postavlja pitanje: "Šta će biti sa elektronskim bankarstvom za ostatak sveta i da li će u budućnosti Amerika generalno i njeni Web sajtovi dominirati njime?" Najnoviji rezultati istraživanja sprovedenog od strane Pew Internet i American Life Project pokazuju da 56% Amerikanaca koristi neku vrstu elektronskih medijuma za plaćanje računa i novčane transakcije. To je ogroman porast u odnosu na 2000. godinu kada je taj postotak iznosio jedva 15.

Ipak, predviđanja o američkoj globalnoj dominaciji ne bi trebalo uzimati zdravo za gotovo.

Evropljani i Azijsko-pacifički region posle par uspavanih godina, defanzivnih razmišljanja, tipa: *Bolje da malo sačekamo, da vidimo šta će se desiti...*, počinju da se približavaju Amerikancima. Razlika je zanemarljiva ako se imaju u vidu činjenice da se na američkom tržištu bankarstvo odvija bez specifičnih ograničenja (osim onih koje nameće krivični zakon), da ne postoji potreba uspostavljanja čvršćeg institucionalnog okvira, da su upravo tamo najveće bankarske institucije, Internet kompanije i visoka ulaganja u tržišnu marku.

Iako Evropa ima prednosti u odnosu na SAD u pogledu raširene mobilne telefonije, univerzalnih smart čipova i sl., postoji veliki broj faktora koji usporavaju rast e-bankarstva: heterogena kupovna muć i kao posledica toga izražen digitalni jaz, još uvek nizak nivo prihvaćenosti informacione, posebno Internet tehnologije, male brzine prenosa podataka, veliki broj jezika, kultura, carinska ograničenja i sl.

Iako se predviđa da će prihodi ostvareni od elektronskog poslovanja u Evropi rasti, dalji tempo razvoja platežnih sistema na ovoj osnovi (kao i kod e-commercea) zavisice od rezultata pregovora Evropske Unije i Sjedinjenih Američkih Država, koja se tiču načina zaštite podataka i problema taksi i usklađivanja pravnih sistema. Prema istraživanju kompanije NetRatings preko 25 miliona Evropljana posećuje on-line banke i više od 30 miliona koristi neki od instrumenata za elektronska plaćanja. Na samom vrhu po stepenu korišćenja ovih finansijskih inovacija nalaze se skandinavske zemlje, a najkonkurentnije bankarsko tržište po ovom pitanju je britansko. Najnovija istraživanja agencije Forrester Research pokazuju da svaki peti punoletni stanovnik Evropske Unije koristi usluge elektronskog bankarstva. Značajan je i podatak da se broj korisnika elektronskog bankarstva u Evropskoj Uniji udvostručio u avgustu 2004. u odnosu na 2003. godinu. Najsporije prihvatanje elektronskog novca je u Istočnoj Evropi, Latinskoj Americi i Japanu, dok su delovi centralne Amerike, Afrika i delovi južne Azije izuzeti u svim analizama ove vrste. Skoro da nema preciznih podataka o funkcionisanju ovih platežnih sistema u ovom delu sveta.

Uloga Institucija Evropske Unije u procesu propagiranja razvoja elektronskog novca

Prema najnovijoj studiji *Boston Consulting Group* razvijenije evropske zemlje poštuju direktive EU po pitanju e-bankarstva i postaju svakog dana digitalno osposobljenije.

Radi bržeg razvoja proizvoda elektronskog novca ove zemlje slede zahteve Evropske Unije precizirane u akcionim planovima: Jeftiniji i brži pristup Internetu, brži Internet za istraživače i studente, sigurnija Mreža i rad na poboljšanju performansi elektronskog novca, investicije u ljude i znanje, jačanje poverenja potrošača radi povećanja obima elektronske trgovine, permanentno sprovođenje kampanja o korisnosti Interneta i elektronskih sistema plaćanja...

Prema podacima [eMarketera](#), agencije za istraživanje tržišta na Internetu, u Velikoj Britaniji, Francuskoj, Nemačkoj i ostalim razvijenijim evropskim zemljama dešava se upravo ono što se desilo pre nekoliko godina u SAD – porastom broja korisnika Interneta, kojih po proceni u Evropi ima oko 161,5 miliona dolazi i do većeg broja bankarskih klijenata na Internetu.

Holandija, Finska Danska i Irska su imale značajna ulaganja u Internet infrastrukturu i projekte koji podržavaju E-bankarstvo i kao posledica toga zabeležile brži privredni rast. Časopis *The Economist* i firma IBM sprovele su u maju tekuće godine istraživanje o primeni elektronske trgovine u 60 zemalja sveta. Rezultati istraživanja su pokazali da će Švedska i Danska, ukoliko nastave dosadašnjim tempom, u roku

od godinu dana biti ispred SAD po broju obavljenih elektronskih transakcija po broju stanovnika.

U procesu unapređenja elektronskog bankarstva akcenat se stavlja na intersektorski pristup⁹² koji podrazumeva izdavanje elektronskih carinskih deklaracija, odustajanje od monopolskog ponašanja i pokušaja zaštite nacionalne ekonomije, nediskriminatorne carinske procedure...

Po velikom broju procena zemlje u tranziciji kasne između 5 i 10 godina za razvijenim evropskim zemljama. Stanje u zemljama koje treba da postanu punopravne članice EU nije na zavidnom nivou. I kod njih postoji puno otvorenih pitanja, skepticizma po pitanju problema zaštite, zakonski propisi su u nekim segmentima manjkavi, mali broj kreditnih kartica u opticaju, niska platežna moć stanovništva, neozakonjenost bezbednosti on-line transakcija i sl.

Evropska Unija naročito ističe nastojanja mađarske Vlade, koja posvećuje posebnu pažnju elektronskim sistemima plaćanja. To je bio razlog da se prošle godine osnuje Ministarstvo za monitoring tog društvenog sektora. Pošto standardi Evropske Unije zahtevaju veća ulaganja u ovu oblast ekonomije i bolju infrastrukturu i zakonodavstvo, Mađarska raznim strategijama radi na tome.

Može se zaključiti da je u proteklih par godina pokrenut niz međunarodnih inicijativa iz kojih se može videti da je razvoj infrastrukture elektronskih plaćanja na evropskom tržištu značajan predmet interesa evropskih struktura vlasti.

Evropska Unija ima rasčlanjene programe potpore elektronskog bankarstva i igra ključnu ulogu pri njegovom pravnom uređenju u okviru Svetske trgovinske organizacije. Zainteresovanost Evropske komisije na ovom polju proizilazi iz težnje da se obezbedi jedinstveno evropsko tržište u kome će se lakše otkloniti problemi prekograničnog prometa, obezbediti bolja zaštita potrošača i efikasnija upotreba elektronskog novca.

Plaćanja u B2B i B2C transakcijama

Trenutno postoji disproporcija u stepenu korišćenja e-novca u B2B i B2C transakcijama (što se može videti iz priloženih tabela). Međutim sve analize upućuju na zaključak da će transakcije u relacijama B2B u doglednoj budućnosti činiti veliki deo elektronske trgovine i da se zbog toga moraju obezbediti još ekonomičnije

⁹² *Intersektorski pristup predstavlja dopunu radnog programa o elektronskoj trgovini i inicijative o pokretanju pregovora o uslugama unutar WTO.*

metode plaćanja i efikasniji sistem rada na Internet baziranim prenosima sredstava (engl. Internet based EFT).

Tabela br. 1. Plaćanja u BC transakcijama, 2001., 2010. i 2020.

Izvor: [The Nilson Report](#), April 2002.

godina	čekovi	ACH/Wire	Komercijalne kartice
2002	21	12	0.5
2004	21	13	1
2006	20	16	1.5
2008	18	19	2
2010	16.5	23.5	2

Tabela br. 2. Plaćanja u B2B transakcijama⁹³, 2002-2010,

Izvor: [Celent Communications](#), Februar 2003

Sredstva plaćanja (u USD bilionima)	2001	2010	2020
Softverski elektronski novac	2.5	10.5	30.25
Debitne kartice	11	28.5	49
Kreditne kartice	21.5	31	38
Čekovi	29	20	15
Gotovina	51	62	52

⁹³ Izraženo u milijardama USD.

Faktori od kojih zavisi budući razvoj sistema elektronskih plaćanja

Da li će elektronski novac preoblikovati odnos između banke i klijenta, objediniti finansije i tehnologiju, postati opšteprihvaćeno sredstvo plaćanja i na kraju istisnuti klasične novčanice, zavisice od mnogo faktora:

- Opštih ekonomski uslovi,
- Stanje na strani ponude i tražnje u bankarskom elektronskom okruženju,
- Spremnosti mrežne konfiguracije da podrži komercijalne transakcije na svim nivoima različite jačine i složenosti,
- Nepredvidivih kretanja tehnoloških prodora,
- Svetskog monetarnog i fiskalnog ambijenta,
- Pravne regulative,
- Aktivnosti Vlada i pojedinih međunarodnih organizacija i institucija,
- Ekonomskog napretka,
- Difuzije trgovine u segment biznis-biznis,

Razvoj i primena elektronskih sistema plaćanja i dalje će biti u direktnoj vezi sa stepenom razvijenosti zemlje u kojoj se primenjuje.

Dalje, značaj i rast potencijala elektronskog novca biće u interakciji sa širom socijalizacijom elektronskog mrežnog okruženja. Elektronski novac zahteva, a u budućnosti će još više zahtevati postojanje infrastrukture visokog tehničkog nivoa, kao i razvoj još bezbednijih sistema baziranih na digitalnom novcu.

Sigurno je da će rast tržišta elektronskog novca takođe zavisiti od poverenja. Afirmacija elektronskog tržišta u potrošačkoj dimenziji i u dimenziji banaka, zahteva visok stepen poverenja u rezultate elektronskog bankarstva (barem na nivou poverenja koje postoji u tradicionalnim vrstama transakcija). Nije dovoljno da se bankarske usluge i njihovi korisnici prilagode novim talasima koje nosi informaciono-telekomunikaciona tehnologija, potrebno je da se proizvodi elektronskog novca i svi vidovi elektronskog bankarstva prilagode njihovim korisnicima. Stručnjak za tehnologije Džon Sili Braun ističe: *“Nešto se neverovatno dešava kada tehnologija dostigne nivo komfora - ona nestaje. Uvlači nas u njen svet i sve postaje sklad.”*

Problemi zaštite potrošača po pitanju elektronskog transfera sredstava nisu podjednako rešeni u svim nacionalnim ekonomijama. Najveće korake po tom pitanju svakako je napravio američki Kongres, kroz trenutno dva primenjiva zakona:

- Zakon o elektronskom transferu novca (EFTA);

- Zakon o poverenju i kreditiranju (TILA).

TILA se tiče poslovanja sa kreditnim karticama i karticama za ovlašćeni pristup, kao i pitanja obračuna provizija, rešavanja pitanja koja nastaju usled problema u obaračunu i sl.

EFTA je Zakon koji se primenjuje za sve vidove transfera putem elektronskih medijuma (računara, magnetnih traka, telefona, terminala i sl).

Još uvek nije precizirano koji deo zakona će štiti potrošače koji se odluče na rad sa digitalnim novčanicama ili medijumima sa uskladištenim vrednostima. Naravno, poverenje potrošača zavisiće od stepena konvertibilnosti elektronskog novca u papirni novac, odnosno postojanja stabilnog deviznog kursa između relane i elektronske valute. Bankarstvo se više ne može regulisati starim zakonima, neefikasnim pravilima i zastarelim standardima.

Značaj elektronskog novca je upravo proporcionalna promenljiva razvoju elektronske trgovine. E-commerce će i u budućnosti diktirati značaj svih vidova elektronskog plaćanja, a istovremeno će podsticati prosperitet elektronskog biznisa.

Spremnost trgovaca na transfere elektronskim putem uslovljena je veličinom provizija koju uzimaju operateri i emitenti, troškovima korišćenja pojedinih medijuma, spremnosti da usvoje nove tehnologije, sigurnosti i privatnosti, ograničenja po pitanju visine iznosa koji se mogu kupiti i platiti elektronskim putem i sl.

Buduće stanje na polju elektronskog bankarstva i primene njegovih derivata svakako će zavisi i od organizacione infrastrukture u bankarskom sektoru. Uz to što e-novac zahteva nove organizacione oblike banaka i stvaranje njene nove arhitekture dolazi do novih organizacionih uloga i novih radnih mesta. Rešenja se temelje na principu umrežavanja ljudi, organizacija, tehnoloških i informacionih infrastruktura. Organizacija treba da uradi mnogo više od pukog prilagođavanja. To ne znači da će tradicionalno bankarsko poslovanje nestati, elementi interaktivnog okruženja, umreženi klijenti i umrežena banka počće skladno delovati.

Verovatno će tehnološki alati niskih cena i visokog stepena univerzalnosti, "blagonaklona" i fleksibilna pravna regulativa, Net-generacija koja odrasta, razvoj projekata vezanih za budućnost Interneta, svest o potrebi kupovanja na neki drugi način, i sl., ostvariti viziju globalne, zadovoljne i ravnopravne zajednice platiša.

Kod predviđanja rasta elektronskog bankarstva i sistema elektronskih plaćanja ne sme se potceniti brzina stvaranja novih tehnologija, ali ni preceniti brzina njihovog usvajanja. To što više od 250 miliona ljudi u svetu koristi Internet i to što je on nedavno proglašen *opštim dobrom za čovečanstvo*, što je svaki drugi prosečni građanin informatički pismen, ne znači i da je elektronski novac potpuno prihvaćen kao sredstvo za odvijanje kupoprodajnih transakcija. Verovatno će biti potrebne godine da se navike promene i da se vreme pojave tehnologije približi trenutku njenog prihvatanja i usvajanja.

Bez obzira na navedeno, istraživanja i procene sprovedene od Evropske unije, High-Level Group, kompanija Forrester Research, Jupiter Communication, Booz-Allen & Hamilton i drugih, svode se na zaključak: "Elektronski novac je proizvod budućnosti koji pretpostavlja stvaranje »umreženih« banka, rutinsku instalaciju digitalne opreme i softvera, efikasnu upotrebu od strane klijenata i unapređuje poslovnog jezgra banke."

To ne znači da će klasični novac i klasično bankarstvo nestati. To znači da će kasni i tehnološki unapređeni vidovi novca još skladnije delovati.

Nasuprot optimističkim, postoje i pesimistička očekivanja. Pesimisti naglašavaju da će elektronski novac, kao uostalom i svaka druga automatizacija, samo još više povećati probleme koji već postoje. Howard Greenspan, predsednik Heraclitus Corp., konsultantske firme iz Toronta, kaže: *»Novac se demonetaizuje, novac se eliminiše, i pored svih prednosti, njemu predstoji trnovit put do šireg prihvatanja, još uvek ima puno ljudi kojima je papirni novac dovoljno dobar, čak i najbolji. Brojni su problemi od onih pravne prirode, preko tehnoloških ograničenja, do ličnog stava široke populacije«.*

Analiza stanja i pravaca razvoja u Crnoj Gori u odnosu na stanje i trendove u svetu.

Analiza stanja i pravaca razvoja elektronskog bankarstva i njegovih derivata u Crnoj Gori imala bi za cilj:

1. Da se stvori slika o trenutnom stanju i perspektivama banaka koja su osetila duh informacione tehnologije i koja su bila predmet istraživanja;
2. Da se analiziraju ograničenja za širu primenu elektronskog bankarstva na ovim prostorima;
3. Da se definišu tendencije razvoja u ovoj oblasti, kao i da se predlože moguća prelazna rešenja.

Društvena svest o ovoj vrsti poslovanja kao безусловnom imperativu dobre organizacije bankarskih aktivnosti, u Crnoj Gori je na jako niskim granama. Ne ohrabruje činjenica iz Izveštaja Ekonomske komisije Ujedinjenih nacija za Evropu o spremnosti naše zemlje za pristup ovoj organizaciji, da između 20 i 40 odsto stanovnika ne razume pojam Interneta.

Koliko zaostajemo za svetskim zbivanjima u ovoj i drugim oblastima vezanim za informaciono-telekomunikacionu tehnologiju, najbolje se može zaključiti iz detaljne studije na 89 strana koja se može u celini preuzeti sa lokacije: www.unece.org/operact/enterp/documents/coveragyugoslavia.pdf.

Bez obzira na to, trenutna Internetska infrastruktura nije nerazvijena, kod preostalog broja informisanih postoji poprilično interesovanje za Internet, top menadžment je uglavnom upoznat sa mogućnostima elektronskih sistema plaćanja, ali ovaj koncept još uvek nije prioritet u planovima bankarskih institucija. Znači, problem nije tehnologija već njeno iskorišćavanje.

Uopšteno, uzroci nezavidnog stanja po pitanju upotrebe proizvoda elektronskog novca se nalaze u:

- Neispunjenim društveno-ekonomskim uslovima;
- Neispunjenim tehničko-tehnološkim uslovima;
- Neadekvatnom poslovnom okruženju;
- Kulturi i navikama.

Detaljni razlozi takvog stanja su brojni:

1. Većina banaka nastup na Webu smatra skupom i neizvesnom investicijom, dobar broj njih nema novca, a skoro nijedna entuzijazma za takve poduhvate;
2. Zadovoljni uobičajenim kanalima pružanja usluga, nemaju nameru da promene poslovnu platformu i tradicionalni način poslovanja;
3. Trenutno ne postoji kritična masa korisnika koji su spremni za kupovinu putem Interneta. Od broja učesnika u elektronskim trgovinskim transakcijama zavisi i vreme povrata investicije.
4. Banke se plaše da će elektronsko bankarstvo porušiti godinama građen način poslovanja i već uspostavljene veze sa poslovnim partnerima;
5. Na polju elektronskog prava još uvek nije ništa urađeno;
 1. Menadžeri nemaju sluha za nove tehnologije, tako da izostaje njihova podrška u ovom smeru;
 2. Postoje rizici vezani za osiguranje podataka od degradacije i uništavanja, zaštite privatnosti i zaštite tajnosti informacionih sistema;
 3. Nerazvijen i nekompletiran sistem standarda;

4. Problemi koji proizilaze iz socijalne podeljenosti;
5. Nerazvijen nacionalni sistem elektronskog plaćanja (Naše firme nemaju razvijenu praksu plaćanja za kupovinu na stranim sajtovima, a korisnici iz inostranstva ne mogu karticama plaćati robu naručenu sa naših sajtova);
6. Nedostatak IT personala;
7. Veliki broj banaka ima strah od novih tehnologija i ponaša se inertno. Čekaju da se stvari slegnu, da neko krene prvi, da se nauče na tuđim greškama ili da kopiraju tuđa iskustva, pa tek onda da krenu sa e-bankarstvom;
8. Brojne su banke koja imaju dugoročne planove razvoja, a u trenutku njihovog koncipiranja koncept e-bankarstva nije smatran bitnim za razmatranje...

Pored ovih ograničavajućih faktora, velika kočnica razvoja elektronskog bankarstva u Crnoj Gori je podozrivost potrošača. Nepoverenje u elektronske transakcije proizilazi iz:

1. Nemogućnosti klijenata da se uvere u bezbednost transakcija;
2. Nemogućnosti klijenata da se uvere u renome banke na Webu;
3. Mogućnosti zloupotreba različitih vrsta i oblika;
4. Nepostojanje adekvatnog pravnog okvira u slučaju nastanka problema;
5. Obaveza plaćanja sadržaja koji su pre elektronskog okruženja često bili besplatni.

Nezavidna situacija po pitanju elektronske trgovine u Crnoj Gori, posebno u oblasti pravne regulative, nije izuzetak u jugoistočnim evropskim zemljama, mada se i u svetskim razmerama može govoriti o još uvek nedorečenoj pravnoj regulativi i nerešenim problemima.

Šta bi trebalo uraditi u programu razvoja elektronske trgovine u Crnoj Gori?

Pošto elektronsko bankarstvo nije specifičan proizvod već složeno poslovno-tehnološko rešenje, koje mora da se temelji na proverenim poslovnim procedurama, njegovo uspostavljanje ne sme biti povezano sa zgusnutim rokovima i previše ograničenim finansijskim i kadrovskim resursima. Ovo tim više ako se ima u vidu činjenica da se za pristup Evropskoj Uniji mora prihvatiti još oko 14800 različitih tehničkih normi, a da smo do sada izradom Zakona o elektronskom potpisu napravili samo kratak koraku u svom tom poslu.

Da bi se stvorili uslovi za razvoj i primenu elektronskog bankarstva u Crnoj Gori mora dominirati uloga IT stručnjaka, mora postojati efikasnost državnih organa i niska dominacija politike.

Od nadležnih državnih organa je nužno očekivati: Definisanje i usvajanje Zakona o Elektronskoj trgovini (u okviru Zakona o elektronskom poslovanju); razvoj telekomunikacione infrastrukture u skladu sa odgovarajućim standardima; poreske i carinske stimulacije; razmena iskustava sa stranim ekspertima, međunarodnim organizacijama i institucijama; Formiranje koordinacionih tela koji bi koordinirali poslove po pitanju elektronskih mehanizama plaćanja.

Da bi se postigli pozitivni efekti elektronskog bankarstva, ono se ne sme posmatrati kao proizvod koji se može kupiti i za par dana uključiti u postojeći način poslovanja, već je potrebno regionalnom privrednom strategijom postepeno motivisati učesnike za transakcije elektronskim putem.

Literatura:

1. Brittan, Sir Samuel, (2002), 'The End of Money', Financial Times [MD], reproduced in Britain and Overseas, Economic Research Council, 29, (3), Autumn, pp 16-19.
2. Burns, J., (2003), 'Smuggling Appointment is Part of Shake-up Aimed at Streamlining Fight against Narcotics', Financial Times, Oct 4th, p. 4).
3. Denny, C., (2001), 'Electronic currency trash cash', The Guardian, (November 4th), Pt 11, pp 2/3.
4. Dorn, J.A., (1997), *The Future of Money in the Information Age*, (Cato Institute: Washington, D.C.).
5. Doyle, B.M., (1999), 'Digging into the Underground Economy', Unpublished Manuscript, Board of Governors of the Federal Reserve System, (November).
6. Doyle, B.M., (2002), "'Here, Dollars, Dollars' - Estimating Currency Demand and Worldwide Currency Substitution", Unpublished manuscript, Board of Governors of the Federal Reserve System, (January).
7. Drehmann, M., (2003), 'The Determinants of the Currency/GDP Ratio: A Cross-Country/Time Series Exercise', Financial Markets Group, London School of Economics, (forthcoming).
8. Frezza, B., (1999), 'The Internet and the End of Monetary Sovereignty' in Dorn, J.A. (ed), *The Future of Money in the Information Age*, (Cato Institute: Washington, D.C.), pp 29-33.
10. Friedman, B.M., (1999), 'The Future of Monetary Policy: The Central Bank as an Army with Only a Signal Corps', *International Finance*, 2 (3), November 1999, pp 321-338.
11. Goodhart, C., (1986), 'How can non-interest-bearing assets co-exist with safe interest bearing assets?', *British Review of Economic Issues*, 8 (19), Autumn, pp 1-12.
12. Goodhart, C., (1999), 'Can We Improve the Structure of Financial Systems?', *European Economic Review*, 37 (2/3), (April), pp 269-91.

Milica Daković*

Legalizacija softvera

Abstract

Developing countries need to stop software piracy in order to develop system based on legalized software. The use of unlicensed software is a serious obstacle in the way of the development of the information technology market. Developing countries need to find a solution for problems of the competent use of objects of the intellectual property. According to that, they need to adopt and implement legislative in area of protection of intellectual property. It's a challenge but also the main condition for future development and participation in EU.

Key words: *intellectual property, piracy, Microsoft software legalization; regional comparison*

1. Uvod

Borba protiv softverske piraterije, kao i zalaganje za zaštitu autorskih prava, aktuelna je kako u visoko razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju. Softverska piraterija predstavlja kopiranje, instaliranje, uvoz/izvoz, prodaju softvera bez odobrenja nosioca autorskih prava. Piraterija dovodi do gubitaka. Samo u 2004. godini u svijetu je prodat komercijalni softver u vrijednosti od 50 milijardi dolara. Prema IDC studiji, u istom periodu je instaliran komercijalni softver u vrijednosti od 80 milijardi dolara. To znači da su usled softverskog kriminala nosioci autorskih prava direktno oštećeni za 30 milijardi dolara!

Usvajanje i primjena regulative u ovoj oblasti predstavlja jedan od prvih koraka koje je potrebno učiniti sa ciljem suzbijanja softverske piraterije i sve veće upotrebe legalizovanog softvera u kompanijama, ali i domaćinstvima. Crna Gora se, shodno tome, nalazi na početku projekta koji tek treba da uslijedi. Prethodno je potrebno stvoriti ambijent za legalizaciju softvera, upravo kroz stvaranje svijesti o značaju legalizacije, posledicama koje sa sobom nosi upotreba piratskog softvera. Usled postojanja neznanja o predstojećoj legalizaciji, javlja se potreba za stvaranjem kampanje koja će crnogorske kompanije uputiti u benefite, ali i neminovnost upotrebe legalizovanog softvera. Nedavno potpisivanje ugovora o strateškom

* Centar za aplikativna istraživanja i analize, CARA

partnerstvu između Vlade RCG i Kompanije Microsoft Corporation ima za cilj upravo ostvarenje benefita koji se dobijaju implementacijom softvera, tako da i legalizacija predstavlja jedan od preduslova i ciljeva u saradnji. Proces legalizacije cjelokupnog softvera u crnogorskim preduzećima predstavlja korak naprijed i znak o postojanju svijesti o značaju i uticaju razvoja informatičkog društva na budući razvoj zemlje. U cilju ostvarenja datih planova neophodno je usvojiti i početi sa primjenu regulative u oblasti zaštite autorskih prava. Shodno tome, Zakon o primjeni propisa kojima se uređuje zaštita prava intelektualne svojine u Crnoj Gori stupa na snagu od 1. januara 2006. godine. Na taj način bi se u Crnoj Gori podstakao i ubrzao proces razvoja informatičkog društva, svijesti o značaju zaštite autorskih prava, svijesti o značaju upotrebe legalizovanog softvera. Svijesti da u svijetu postoji neko ko plaća sve ono što se kod nas popularno naziva 'pirat!'⁹⁴

2. Da li je IT inicijator razvoja?

Povećanje stepena razvoja IT (informaciona tehnologija) sektora poslednjih godina uslovljeno je tehnološkim napretkom koji je za posledicu imao pozitivan uticaj na potrošače širom svijeta. Uticajem na potrošače, uticalo se i na razvoj ekonomija zemalja koje su svoja sredstva ulagale u IT. Takav razvoj stvorio je uslove za otvaranje novih radnih mjesta (benefit za pojedinca), kao i prihode po osnovu naplaćenih poreza. Povećanje produktivnosti, na primjeru SAD, upravo potiče od proizvodnje proizvoda i usluga u oblasti IT. Predviđanja o njegovom daljem razvoju dotiču budućnost. Razvoj IT sektora uslovio bi razvoj usluga, koje podrazumijevaju:

- Iskorišćenje intelektualnog potencijala;
- Razvoj nove privredne grane;
- Priliku za povećanje izvoza;
- Nova radna mjesta;
- Veće prilive u državnom budžetu;
- Sprječavanje »brain drain«

O značaju, kao i povećenom stepenu razvoja govori podatak da se u periodu od 1995. do 2002. godine broj IT firmi u svijetu povećao za 37%. U 2003. godini IT sektor je uposlio preko 9 miliona ljudi, prikupio preko \$700 milijardi prihoda po osnovu naplaćenih poreza.

⁹⁴ Sudeći prema istraživanjima, 2001. godine 40% svjetskog tržišta bilo je piratsko.

Ipak, razvoj IT sektora nije samo karakteristika visoko razvijenih zemalja. Posljednjih sedam godina 32 zemlje u razvoju povećale su svoje stope rasta (i do 60%) upravo zahvaljujući IT sektoru i novim preduzećima u toj oblasti i rast od 108% (nova radna mjesta) u odnosu na visoko razvijene zemlje. Narastajuće inovacije na polju IT stvaraju potrebu za donošenjem niza zakona u toj oblasti kako bi se zaštitila intelektualna svojina.

Druga strana medalje postavlja pitanje o porijeklu softvera koji se koristi, računara koji se kupuju, kompakt diskova, DVD filmova. Da li smo se nekada zapitali da li, praktično samo sjedeći za računarom, mi u tom istom trenutku kršimo zakon? Intelektualna svojina i njen značaj, borba sa piraterijom, mehanizmi zaštite autorskih prava postaju sve više tema savremenih skupova u oblasti IT. Ipak, koncept intelektualne svojine ne postoji odnedavno. Potiče još od starih Grka (V vijek p.n.e.). Taj isti koncept, vjekovima kasnije, dobiće svoj novi oblik oličen u Zakonu o zaštiti svojinskih prava što navodi na pomisao da značaj zaštite svojinskih prava ne zastarijeva, a još manje gubi na vrijednosti.

3. Zašto nastaje piraterija?

Među osnovnim razlozima koji dovode do nastanka problema piraterije javljaju se:

- Nedostatak regulative, kao i postojanje nepravilnosti u već postojećoj;
- Nedostatak svijesti o pirateriji kao negativnoj pojavi
- Visoka cijena legalizovanog softvera;
- Nedovoljan razvoj privrede i društva.

4. Koji su tipovi softverske piraterije?

Softverska piraterija, i pored brojnih napora ka njenom suzbijanju, i danas postoji u industrijalizovanim zemljama. Ona ugrožava ne samo kreatore softvera, već se istovremeno negativno odražava na sveukupan razvoj jedne zemlje. Danas su zastupljena nekoliko tipa softverske piraterije:

- *End User piraterija*– Kopiranje od strane krajnjeg korisnika do kojeg dolazi kada neko neovlašćeno napravi kopiju softvera. U slučaju količinskog licenciranja, to se može odnositi na prijavljivanje manjeg broja instaliranog softvera od onog stvarnog. Slična situacija može nastati i u slučaju posjedovanja nelicenciranog računara.

- **Pre-instalirani softver-** *Predstavlja situaciju kada korisnik računara koristi jednu kopiju softvera i nelegalno je instalira na više računara.*
- *Internet piraterija-* Nastaje kada se softver stavi na raspolaganje korisnicima da ga presnime putem Interneta bez izričite dozvole nosioca autorskog prava. To se odnosi na nelegalni softver koji je dostupan on-line kroz reklame, news-grupe, web-stranice i aukcijske stranice.
- *Counterfeiting-* Krivotvorenje do kojeg dolazi kada se softver i njegovo pakovanje nelegalno kopiraju, umnožavaju i prodaju kao originalna roba. Kao rešenje jednog takvog problema postoje count registracione kartice, sa svojim serijskim brojevima.
- Kopiranje na tvrdi disk do kojeg dolazi kada osoba koja sastavlja računare nelegalno instalira softver na računar a za njega ne dostavi potrebnu dokumentaciju, uključujući End User Licence Agreement (tzv. EULA, odnosno LUKK - Licencni ugovor s krajnjim korisnikom); Certificate of Authenticity (tj. COA - Sertifikat o autentičnosti proizvoda), priručnike i originalne medije.
- Redistribucija ili preusmjeravanje do kojeg dolazi kada se softver licenciran s posebnim popustom bilo kupcima koji kupuju veliki broj licenci, proizvođačima računara ili akademskim ustanovama, stavi u prodaju kupcima kojima ove licence nisu namjenjene.

5. Kako zaštititi softver?

Na samom početku postojala su tri osnovna vida zaštite softvera: putem prava na patent, prava na žig i robnu marku, kao i autorskog prava. Tokom 70-ih godina IT industrija započela je svoju transformaciju. Sa porastom i razvojem tehnologije, tražnja za računarima je rasla. Uskoro, računari su postali dostupni ne samo velikim sistmima već i malim preduzećima i domaćinstvima. Jačanje softverske industrije za direktnu posledicu imalo je i jačanje piraterije, tj. set tehnoloških i zakonskih izazova u smislu zaštite i zabrane kopiranja. U fokusu se našao softver i njegova zaštita. Tokom 80-ih i 90-ih godina softverska piraterija postaje sve više aktuelna i od tada kompanije u oblasti proizvodnje softvera vode bitku sa zaštitom svojih prava.

6. Ko legalizuje softver?

Legalizaciju softvera, kao i sveobuhvatnu kampanju za borbu protiv softverske piraterije provode one kompanije koje su dominantne na tržištu, a samim tim i najugroženije. Kompanije koje moraju da trpe gubitke upravo na račun piraterije. Microsoft je jedna od njih koja je, obzirom na rasprostranjenost proizvoda, i naugroženija.

Polazeći od načina dobijanja licence na Microsoftove proizvode, postoje tri osnovna načina legalnog sticanja licence:

- Kupovinom novog računara sa OEM (Original Equipment Manufacturer);
- Kupovinom pojedinačnih Microsoftovih proizvoda;
- Potpisivanjem Ugovora o količinskom licenciranju.

7. Šta je licenca?

Vlasništvo nad softverom se razlikuje u odnosu na ostale tipove vlasništva iz razloga što predstavlja vlasništvo nad intelektualnom svojinom. Vlasništvo nad intelektualnom svojinom kontrolisano je posjedovanjem licence. Softverska licenca predstavlja zvaničan dokument koji opisuje način pravilne upotrebe i korišćenja softvera, na onaj način koji propisuje proizvođač. Licenca na softverski proizvod daje zakonsko pravo korišćenja jedne verzije proizvoda i potrebno je imati prilikom svake kupovine. Licenca može obuhvatiti grupu proizvoda, proizvod, verziju proizvoda, izdanje proizvoda i vrstu licence, u smislu njenog trajanja i prava korišćenja.

Proizvod predstavlja softver koji se dijeli u tri kategorije. U prvu kategoriju spadaju *aplikacije*. Aplikacije predstavljaju softver koji se koristi u obavljanju aktivnosti. Neke od njih su: aplikacije za obradu teksta, finansijske aplikacije, tabele, prezentacije, komunikacioni softverski servisi. Drugu grupu čine *sistemi*. Ovdje se pod sistemima podrazumijevaju operativni sistemi koji služe za upravljanje računarom, otvaranje i pokretanje aplikacija. Treću grupu čine *serveri*. Njihova funkcija podrazumijeva: skladištenje podataka u baze podataka; elektronsku poštu; primanje i slanje poruka, kao i mogućnost nadgledanja radnih procesa za one zaposlene koji su dio šire mreže i imaju zajednički pristup podacima. Jedna vrsta licence nudi i jednostavniji način za nabavku novih verzija Microsoft proizvoda (Software Assurance), što predstavlja pravo korišćenja aktuelnih verzija proizvoda i bilo kojih postojećih proizvoda i grupe novih proizvoda koji su po funkcionalnosti

naslednici postojećih novih proizvoda koji se pojave na tržištu za vrijeme trajanja ugovora.

Licence se mogu kupiti direktno ili indirektno, a mogu se takođe iznajmiti i sa softverom. Posredno kupovanje licence ostvaruje se preko proizvođača opreme, kod koga je kupljen računar (Original Equipment Manufacturer- OEM), a licenca podrazumijeva softver koji dolazi već instaliran na računaru (na ovaj način se mogu naručiti i drugi softveri). Drugi način kupovine jeste putem maloprodaje ili kupovine proizvoda u kompletnom paketu (Full Packaged Product- FPF) koji podrazumijeva uputstva za instalaciju i dalju upotrebu. Postoji i treći način kroz program količinskog licenciranja (tzv. Volume Licensing) - jednostavan način kupovine većih količina licenci za Microsoft proizvode po povoljnijim cijenama. Količinski programi licenciranja jeftiniji su način nabavke softverskih licenci, budući da omogućavaju kupovinu samo licenci bez troškova pakovanja, dokumentacije i medija.

8. Kako legalizovati Microsoft softver?

Početni korak prilikom legalizacije softvera jeste kupovina tzv. minimalne licence za određeni broj računara sa kojima se kreće u legalizaciju. Polazna tačka je postojanje operativnog sistema na svakom od računara u kompaniji. Licenciranje se prevashodno odnosi na programe količinskog licenciranja za mala i srednja preduzeća. Veliki sistemi se obično legalizuju kroz tzv. Enterprise ugovore.

OLP

OLP predstavlja skraćenicu od Open Licence Program i predstavlja iznajmljivanje softvera na trajno korišćenje. Najčešće se termin 'kupovine' ne koristi iz razloga što se softver danas rijetko kad kupuje usled postojanja zakonskih propisa. Stoga, softverske firme daju programe korisniku, zadržavajući pravo vlasništva nad istim. OLP i njegova upotreba se svodi na plaćanje traženog iznosa gdje preduzeće, nakon toga, ima pravo da koristi dati softver. Na osnovu toga dobija se licenca na osnovu koje je korišćenje softvera moguće na većem broju računara. Ovakvo licenciranje interesantno je isključivo za preduzeća, s obzirom da se ne može kupiti samo jedna OLP licenca. Da bi se sklopio ugovor potrebno je kupiti minimum pet licenci. Trajanje licence je ograničeno na dvije godine. Tokom tog perioda korisnik može dokupljivati proizvode pozivajući se na isti ugovor uz nivo cijena iz ugovora. OLP nabavke podrazumijevaju popuste na količinu. Prilikom kupovine licence postoji i mogućnost uplate tzv. osiguranja (Software Assurance- SA).

Cijena legalizacije softvera javlja se kao osnova cjelokupnog procesa, ali i pokazatelj budućeg uspjeha kompanije. Stoga je Microsoft definisao uslove kroz ugovor i zakupu prava na korišćenje licencnih softverskih paketa OSL 6.0. Minimalan broj računara koji će se licencirati je 10. Preduzećima sa manje od 10 računara ostaje mogućnost kupovine OEM licenciranih paketa ili Open licence varijanta (OL) gdje postoje neki popusti u broju licenci. Cijena OEM je fiksna i namijenjena je pravnim licima sa jednim ili dva računara. Osnovni cilj legalizacije softvera odnosi se ne toliko na sprovođenje kaznenih mjera, koliko prvenstveno na početno davanje popusta i beneficija koje će omogućiti buduće korišćenje legalizovanog softvera.

Pored legalizacije softvera, aktuelna je i lokalizacija softvera⁹⁵. Microsoft, iako kompanija sa oko 40 puta većim društvenim proizvodom nego u Crnoj Gori, na našim prostorima pristupa sa lokalizacijom softvera u isto vrijeme kada i sa legalizacijom. Postoje različiti nivoi lokalizacije softvera. U toku je lokalizacija Windows XP, dok Office XP neće biti lokalizovan ali je počela priprema za lokalizaciju buduće verzije Office-a. Svi potpisnici OSL ugovora mogu dobiti besplatne lokalizovane verzije softvera koji su naručili

Box 1. Microsoft- Razvojni centar

Microsoft je je u oktobru 2005. otvorio i Razvojni centar u Beogradu, jedan od nekoliko u svijetu, sa ciljem da primarno koristi lokalne intelektualne potencijale u razvoju softvera za prepoznavanje rukopisa i crteža u dvije dimenzije (matematičke ili hemijske formule npr.)

OSL

OSL (Open Subscription Licence) je program iznajmljivanja softvera i njegovog godišnjeg plaćanja. Ugovor se sklapa na tri godine i u tom periodu se mogu besplatno dobiti sve nove verzije kupljenih programa. Nakon isteka trogodišnjeg ugovora softver se može otkupiti (buy out) i nastaviti sa korišćenjem zauvijek, ali bez prava na upgrade. Ali, postoji i druga varijanta. To je ponovno produženje ugovora na sledeće tri godine. OSL ugovor je dostupan preduzećima sa 5 ili više računara. Cijene softvera biće niže ukoliko se kupuje 50 i više licenci. Za očekivati je da će cijene softvera, u slučaju kada se kupuje preko 250 licenci, biti niže od prethodno navedenih. OSL ponuda uključuje i Windows Professional Upgrade, što znači da računar mora sadržati i legalan Windows. Ukoliko ga preduzeće nema, moraće isti da kupi još u toku prve godine

⁹⁵ Npr. Windows XP na našem jeziku.

OSL ugovorom moraju biti obuhvaćeni svi računari upreduzeću. Izuzetak čine računari koji ne koriste Microsoft software i namjenske radne stanice na kojima se izvršavaju programi (DOS aplikacije) koji ne zahtijevaju Windows/Office. Broj novih računara kojima se tokom godine proširuje OSL ugovor ne smije biti veći od broja računara iz prethodne godine. Na primjer, ukoliko je sklopljen ugovor na 20 računara, u sledećoj godini može se nabaviti još dodatnih 20. Ipak, ukoliko želite proširiti mrežu za novih 40 ili 100 računara prethodno mora biti sklopljen novi OSL ugovor. Izabrani softver se može koristiti u engleskoj verziji sve dok se ne dobije verzija na našem jeziku. Svaki licencirani program može se legalno koristiti na još jednom računaru i to pravo pripada isključivo osobi koja je primarni korisnik prve kopije. Tako zaposleni mogu legalizovati i softver koji koriste kod kuće ili na putu. OSL program, pored ostalog, uključuje i podršku preko telefona.

OSL program predstavlja dosadašnji način licenciranja, tj. program koji je evoluirao u novi program OVS (Open Value Subscription) koji se primjenjuje od novembra 2005. godine.

9. Koliko znamo o legalizaciji?

Legalizacija u Srbiji i Crnoj Gori počela je krajem 2002. godine, potpisivanjem ugovora sa Vladom Srbije. Procjene Microsofta o korišćenju nelegalnih softverskih paketa su:

01/01/2002

- 99% ukupnog tržišta
- 97% u poslovnom okruženju

01/01/2003

- 76% ukupnog tržišta
- 62% u poslovnom okruženju

01/01/2004

- 75% ukupnog tržišta
- 61% u poslovnom okruženju

01/01/2005

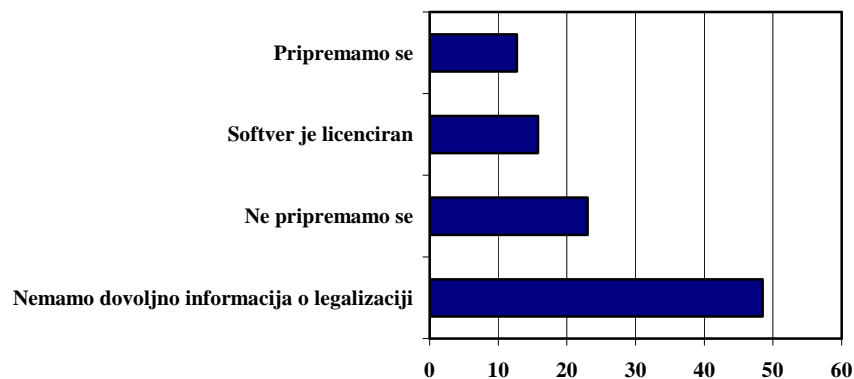
- 73% ukupnog tržišta
- 59% u poslovnom okruženju

U Srbiji i Crnoj Gori u toku 2004. godine prijavljeno je preko 300 slučajeva piraterije, kao i oko 300 novih u toku prve polovine 2005. godine. Nelegalne programe ima još 65% preduzeća u Srbiji. Procjenjena vrijednost tržišta za Microsoft proizvode u Srbiji i Crnoj Gori je oko 110 miliona dolara. Nakon 01/01/2005 godine, država samo na osnovu softverskog kriminaliteta pri prodaji Microsoft softvera gubi oko 15 miliona dolara po osnovu poreza. Procjene pokazuju da na svaki dolar od prodatog Microsoft softvera partnerske firme zarade 3 dolara kroz razvoj, rješenja i održavanje. Na ovaj način, domaće firme uslijed softverskog kriminala nisu u mogućnosti da pokriju potencijalno tržište usluga od oko 270 miliona dolara i time ostvare značajan dodatni prihod. Ovim država na račun poreza dodatno gubi oko 49 miliona dolara.

Suzbijanje piraterije stvara mogućnosti za otvaranje novih radnih mjesta u softverskoj i pratećoj industriji. Tako, na primjer, na svaki smanjeni 1% softverskog kriminala otvara se: 300 radnih mjesta u softverskoj industriji i 1,200 radnih mjesta u ostalim industrijskim granama. Svodjenjem stope softverskog kriminala na evropski prosjek od 34%, u Srbiji i Crnoj Gori bi se otvorilo 11,700 radnih mjesta u softverskoj industriji i 46,800 radnih mjesta u ostalim industrijskim granama

Ipak, upućenost domaćih preduzeća u tematiku koja se tiče predstojeće legalizacije softvera u Crnoj Gori, nije dovoljna. Od ukupnog broja crnogorskih preduzeća čak 48,5% nije informisano o predstojećoj legalizaciji softvera (62,1% preduzeća iz sjevernog regiona Crne Gore); 23,0% se priprema, dok 16,4% preduzeća već ima licenciran softver. Priprema za predstojeću legalizaciju za 20,0% preduzeća je još uvijek na nivou kontakata i prikupljanja informacija od drugih preduzeća, dok 80,0% preduzeća navodi da im je priprema za predstojeću legalizaciju još uvijek u fazi planiranja kupovine licence.

Grafik 1. Da li se pripremate za predstojeću legalizaciju softvera?



Izvor: 'Istraživanje o upotrebi računara i Interneta', CARA

10. Region

Srbija

Kompanija Microsoft sa idejom o legalizaciji softvera pojavila se na domaćem tržištu 2001. godine. U tom periodu 150 firmi na teritoriji Srbije bilo je ovlašćeno za sklapanje OSL ugovora sa pravnim licima. Tzv. legalizacijska kampanja sprovedena je upravo putem OSL ugovora, tj. ugovora o iznajmljivanju softvera uz mogućnost otplate na tri godišnje rate. Procjenjuje se da u Srbiji, nakon sprovedene kampanje legalizacije još uvijek postoji piraterija, iako u mnogo manjoj mjeri nego u 2001. godini. Stoga, projekat Microsofta je uticao na smanjenje procenta piratskog softvera za ukupno 7,4%, i to 11,7% u poslovnom okruženju i 3,4% u kućnoj upotrebi. Dosadašnja legalizacija obuhvatala je 'Enterprise' segment tržišta i to najvećim dijelom velike sisteme. Oko 30-40% potpisanih ugovora ostvareno je upravo sa velikim sistemima što čini, prema broju licenci, preko 70% ostvarenog očekivanog rezultata. Interesantno je pomenuti i segment 'Small organizations', tj. preduzeća sa manje od 50 prijavljenih računara. Ipak tom segmentu tek treba posvetiti posebnu pažnju. U Srbiji se proces dosadašnje legalizacije softvera smatra uspješnim, s obzirom da je, prema podacima kojima raspolaže Microsoft, procenat legalnog softvera povećan za 69%. Buduća legalizacija biće više orjentisana ka sektoru industrije i primjene legalizovanog softvera u toj oblasti. Problemi sa kojima se trenutno susreće Srbija, iz razloga odbijanja produženja trogodišnjeg OSL ugovora koji je istekao, ogledaju se u otežanom pristupu:

- EU;
- WTO;
- GATT (General Agreement on Tariffs and Trade);
- TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights);
- USTR (United States Trade Representative).

Neadekvatna zakonska regulativa i neaktivnost države po pitanju softverskog kriminala, ostavljaju prostor za kriminalno djelovanje, udruživanje i organizovanje

Ukrajina

Od 2002. godine u Ukrajini je prihvaćen koncept legalizacije softvera i borbe protiv piraterije. Prvi korak bio je donošenje regulative. Koncept je podrazumijevao korake ka poboljšanju i razvoju softverskog tržišta. Otvorena su mnoga IT preduzeća sa stranim vlasnicima ali i domaćim kadrovima. Cilj je bio razvoj domaćeg softvera što

bi uticalo na povećanje stepena razvoja domaćeg softvera. Takva situacija uticala bi na sniženje cijene, kao i rešavanje problema ovisnosti o stranim proizvođačima.

Rumunija

Kontrola legalizacije softvera u Rumuniji uslijedila je nakon opsežne javne kampanje. Ipak, Rumunija i dalje ostaje na drugom mjestu, kada se misli na procenat softverske piraterije (77%). Na prvom mjestu je Bugarska sa 78%.

Umjesto zaključka

Softverska industrija poslednjih dvadesetak godina bila je pokretač ekonomskog razvoja i inovacija. Razvoj u ovoj oblasti je revolucionaran. Razvoj IT sektora uticao je i na promjenu načina razmišljanja i života. Ipak, zaštita intelektualne svojine nalazi se u osnovi tog procesa. Dok softverske kompanije i IT preduzeća nastavljaju sa različitim miksom zaštite intelektualnih prava njihov uspjeh zasniva se upravo na primjeni i poštovanju prava svojine.

Softverska piraterija negativno se odražava na razvoj zemlje, smanjujući broj potencijalnih radnih mjesta, stvarajući neloyalnu konkurenciju. Gubici su raznoliki. Država gubi! Kroz smanjene poreske prihode. Preduzeća su na gubitku! Trošiče sredstva na razvijanje anti piratskih tehnologija, umjesto da kreiraju nove proizvode i usluge. I ono najbitnije... Pojedinač je gubitnik! Ugrožena su mu prava, mogućnosti novog zaposlenja.

Pronaći pravi način u suzbijanju softverske piraterije predstavlja tek prvi korak. Neki od poteza koji će uticati na smanjenje piraterije uopšte obuhvataju:

- Donošenje i primjenu regulative u oblasti zaštite intelektualne svojine;
- Razvijanje anti piratske tehnologije;
- Sankciju za pojedince koji se bave poslovima nelegalne proizvodnje i prodaje softvera;
- Organizovanje tijela koja će nadgledati pravilnosti oko odvijanja procesa legalizacije;
- Pristupačnu cijenu legalizovanog softvera.

Svijest o značaju razvoja informatičkog društva u Crnoj Gori konačno postoji. Zakon o primjeni propisa kojima se uređuje zaštita prava intelektualne svojine u Crnoj Gori tek treba da stupi na snagu čime će se stvoriti uslovi za zaštitu intelektualne svojine, što će imati uticaja na povećanje stepena razvoja

informatičkog društva kod nas, ali i svijesti da kvalitet ne možemo kupiti za nekoliko eura.

Literatura:

1. Judy Strauss, Adel El-Ansary. 'E-Market', *Prentice Hall* 2005
2. Siwek, Stephen E. 'Copyright industries in the US Economy – the 2004 Report', *Economic Incorporated, International Intellectual Property Alliance*, 2004

Web site:

<http://www.microsoft.com/>
<http://www.clickz.com/>
<http://www.crime-research.org/>
<http://www.factbook.net/>
<http://www.osa.co.yu/>
<http://www.emagazin.co.yu/>
<http://www.ekonomist.co.yu/>

Jelena Krstajić*

Elektronsko bankarstvo

Abstract

Electronic banking (e-banking) is a type of banking business approach that includes computer networks and telecommunication mediums. Extensive use of Internet technology in worldwide e-banking implementation is self understanding. Ultimate goal is to make available to end user of bank services to complete all transactions via his PC or mobile phone with standard Web browser.

Key words: *Electronic Banking, Electronic Paying, Bank, Telecommunication Mediums, Internet*

Uvod

Svijet se ubrzano mijenja, a Internet je najbolji dokaz za to. Možda se za svakog pojedinca u svemu tome pojavi neka dobra šansa. Sada je trenutak za imperativni pokret, korak u budućnost. U digitalnim i informatičkim tehnologijama prepoznaje se strateška važnost, koja se u predstojećem periodu mora primijeniti u poslovanju. Svrha informacione tehnologije je pravljenje novca, a tajna poslovnog uspjeha u digitalno-informatičkom dobu je dobar informacioni sistem. Tajna uspjeha savremenog informacionog sistema je savremena, fleksibilna infrastruktura bazirana na personalnim računarima i Internetu prije svega. Tokovi i proticanje informacija su krovotok firme. Od načina prikupljanja, obrade i upotrebe informacija zavisi da li ćete biti pobjednik ili gubitnik.

1. Trend modernog bankarstva

Trend modernog bankarstva je automatizacija svih funkcija (finansijskih operacija) koje se mogu kompjuterizovati. Tipični primjeri automatizacije bankarskog poslovanja su uplate i isplate sa štednih naloga, upisivanje kamate, otplata kredita, konverzija valuta, transfer sredstava sa računa na račun, plaćanje kreditnom karticom, uvid u stanje računa, ili raznovrsan prikaz izvršenih transakcija za dati

* Donze, Podgorica

račun (prema hronologiji transakcija, tipu transakcije, odredišnom računu, svrhi uplate ili isplate, itd.).

1.1. Klasično nasuprot elektronskom bankarstvu

Posmatraćemo poređenje klasične i elektronske bankarske usluge na primjeru elementarne bankarske usluge: korisnik je otvorio žiro račun i želi da utvrdi koje je stanje računa i da li su i kada pristigle očekivane uplate.

U klasičnom bankarskom poslovanju korisnik bi otišao u ekspozituru banke, čekao pred šalterom i dobio stanje računa ili papirne kopije pojedinačnih dokumenata transakcija, ili pak telefonom pozvao banku, čekao da se telefonska veza oslobodi, razgovarao sa službenikom i dobio tražene informacije.

U elektronskom bankarstvu isti posao korisnik bi mogao da obavi iz svog stana sa svog personalnog računara ili mobilnog telefona. Posredstvom standardnog Internet čitača (*Web browser*) korisnik bi pogledao Internet prezentaciju (*Web site*) svoje banke i na ekranu dobio željeni spisak promjena na računu ili stanje računa.

U drugom slučaju nema gubljenja vremena na odlazak do ekspoziture, na čekanje u redu pred šalterom, ili nesporazuma u komunikaciji sa službenikom. Osim toga, ne angažuju se službeni telefoni banke i nema potrebe za službom informisanja preko telefona. Takođe, korisnik ima udobnost da uslugu dobije u vrijeme koje njemu najbolje odgovara jer elektronska banka radi non-stop: 24 časa u danu, 7 dana u nedjelji i 365 dana u godini.

1.2. Da li je elektronsko bankarstvo sinonim za Internet bankarstvo?

Elektronsko bankarstvo (*e-banking*) je vid bankarskog poslovanja korišćenjem računarskih mreža i telekomunikacionih medija. Rasprostranjena implementacija e-bankarstva podrazumijeva rad preko Interneta uz intezivno korišćenje Web tehnologije. Krajnji cilj je da se korisniku bankarskih usluga omogući da sve transakcije obavlja preko svog ličnog računara ili mobilnog telefona, standardnim Internet čitačem (*Web browser*).

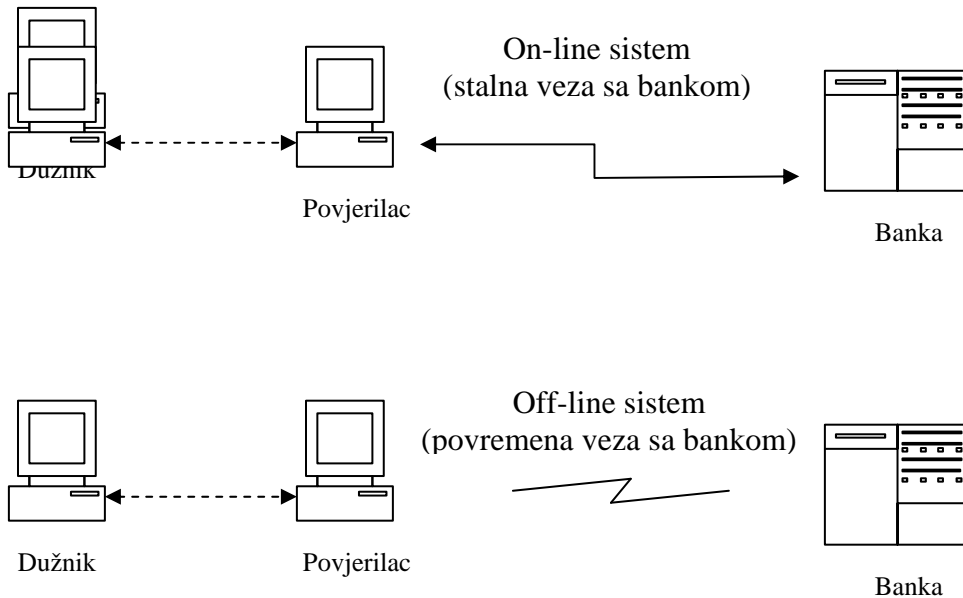
Identifikacija elektronskog bankarstva sa Internet ili Web bankarstvom je pogrešna. Elektronsko bankarstvo je širi pojam i obuhvata i druge načine izvođenja transakcija digitalnim računarskim putem posredstvom specijalizovanih kompjuterskih mreža koje ne moraju biti dio Interneta i ne moraju biti bazirane na Internet tehnologiji.

1.3. Internet i elektronsko bankarstvo

Posljednju deceniju prošlog vijeka karakteriše ekspanzija Interneta u svim porama društva. Internet je, pojavom *e-commerce*-a i *e-banking*-a, milionima korisnika širom svijeta promijenio način kupovine roba i upravljanja njihovim finansijskim sredstvima. Korisnici, prvenstveno zahvaljujući Web servisu, imaju mogućnost za *on-line* bankarstvo i kupovinu i prodaju različitih roba.

Kada je riječ o pristupu Internetu, uglavnom se misli na konvencionalan pristup pomoću desktop računara. Međutim, treba imati u vidu da lični i mnogobrojni korisnički uređaji, kao što su mobilni telefoni i PDA (*personal digital assistants*), imaju pristup Web servisima. Telekomunikaciona industrija je uložila ogroman novac u razvoj bežične infrastrukture i bežičnih aplikacija. Servisi zasnovani na korišćenju SMS i WAP-a omogućavaju realizaciju bežičnog ili mobilnog Interneta, pa korisnici mobilnog telefona mogu u svako vrijeme, sa svakog mjesta da pristupe svojim bankovnim računima, berzama, trgovinama.

Uobičajena klasifikacija sistema za elektronsko bankarstvo je na *on-line* i *off-line* sisteme. Šematski prikaz navedenih sistema dat je na Slici br. 1.



Slika br.1: On-line i off-line sistemi

1.4. Nivoi razvoja bankarskog prisustva na Internetu

Tri su nivoa razvoja elektronskog bankarstva, odnosno Internet prisutnosti banke. Pri tom se podrazumijeva da korisnik pristupa banci preko Interneta standardnim čitačem (*Internet Explorer* ili *Netscape Navigator*).

1. Prvi nivo Internet prisutnosti je uspostavljanje sajta banaka sa ciljem informisanosti potencijalnih korisnika bankarskih usluga o pogodnostima i servisima koje banka pruža. Sajtovi banaka, sa korisnim i rafiniranim sadržajima, motivišu Internet posjetioce sajta da, po potrebi, odu do banke i obave željenu transakciju. Za dodatne informacije o uslugama koje banka pruža, i uslovima pod kojim radi, na raspolaganju je Internet servis *e-mail* (elektronska pošta). Na specifična pitanja interesenata - Internet posjetilaca sajta banke – postoji mogućnost odgovora elektronskim pismom, ili ukazivanje na dio sajta gdje se nalazi odgovor. Na ovom nivou Internet posjetilac može biti pretvoren u klijenta i informisan o banci i poslovanju banke.
2. Drugi nivo Internet prisutnosti obuhvata sve elemente prvog nivoa i omogućava korisniku uvid u stanje njegovog računa, kao i praćenje promjena na računu kroz raznovrsno (hronološki, prema datumu transakcije, ili prema nekom drugom kriterijumu kao što je razlog (svrha) promjene) uređene izvještaje o obavljenim transakcijama. Bankarski sajt na ovom nivou postaje i ljubazni šalterski radnik koji non-stop opslužuje klijentelu širom svijeta.
3. Treći nivo Internet prisutnosti uključuje sve funkcije prethodna dva nivoa i dodaje ključne usluge - mogućnost izvršavanja transakcija interaktivno sa korisnicima i komitentima banke. Korisnik sada može preko Interneta izdati nalog za transfer novca sa svog računa na neki drugi račun, i to preko Internet čitača kojim posmatra bankarski sajt. U daljem razvoju elektronskog bankarstva banka komunicira sa drugim bankama preko Interneta i postaje dio globalnog bankarskog sistema. Odnosno, Internet pruža *mondijalnost* poslovanja: cijeli svijet može vidjeti banku preko bančinog *Web site*-a, i banka vidi cijeli svijet preko Internet servisa *www* (*World Wide Web*).

Prvi nivo ne iziskuje velike troškove uspostavljanja i eksploatacije. Drugi nivo zahtijeva više truda i stručnosti. Treći nivo Internet prisutnosti modernog elektronskog bankarstva je najosjetljiviji i njegova implementacija zahteva krajnje ozbiljan i profesionalan pristup u implementaciji. Njemu se pristupa tek kada je obezbijeđen dobro obučeni tim radnika i sve pretpostavke Internet infrastrukture

(dobri računari, kvalitetne telefonske linije ili kablovi kojima se vezuje na Internet, itd).

1.5. Elektronsko bankarstvo

Elektronsko bankarstvo (*e-banking*) je vid bankarskog poslovanja u kome se intezivno koriste računarske mreže, Web tehnologija, Internet i telekomunikacioni mediji. Njegova implementacija podrazumijeva hardversko-softversku platformu, precizno definisane mrežne komponente, određenu organizacionu strukturu, standardizaciju i sl.

2. Kakva je situacija u Crnoj Gori?

2.1. Elektronski način obavljanja platnog prometa – šta kažu propisi u Crnoj Gori?

Elektronski način obavljanja platnog prometa (elektronski platni promet) se obavlja razmjenom elektronskih poruka kroz informacione sisteme učesnika u transakciji plaćanja. Elektronska poruka je informacija, koja je elektronski generisana, provjerena, poslana, primljena i sačuvana. Elektronski prenos novčanih sredstava između učesnika u platnom prometu smatra se elektronskom platnom transakcijom. Elektronski nalog za plaćanje mora da sadrži elemente utvrđene odlukom kojom se uređuju oblik, sadržina i način korišćenja jedinstvenih instrumenata platnog prometa, kao i elemente za provjeru autentičnosti i tačnosti tih naloga i autentičnosti njihovih podnosilaca.

Validna elektronska poruka je svaka elektronska poruka propisanog formata, koja je ovjerena elektronskim potpisom i primljena, za koju se utvrdi da sadrži podatke koji nijesu mijenjani od trenutka slanja te poruke - ako je njen pošiljalac registrovani učesnik u elektronskom platnom prometu, odnosno ovlašćeno lice tog učesnika. Učesnik u elektronskom platnom prometu obaveze preuzima na osnovu validne elektronske poruke, odnosno na osnovu njene izmjene ili opoziva (ako je izmjenu ili opoziv te poruke dalo ovlašćeno lice tog učesnika).

Način i uslove za međusobnu razmjenu elektronskih poruka banke i njihovi klijenti uređuju ugovorom.

Elektronske poruke u elektronskom platnom sistemu između Centralne banke i učesnika u međubankarskom platnom sistemu razmjenjuju se preko telekomunikacione mreže Centralne banke ili preko Swift mreže.

Učesnici elektronskog platnog prometa dužni su da elektronsku poruku čuvaju najmanje 10 godina poslije isteka godine u kojoj je izvršena elektronska platna transakcija, kao i podatke i sredstva za verifikaciju autentičnosti te poruke. Za provjeru autentičnosti elektronskih poruka i ispravnosti prenosa tih poruka preko telekomunikacione mreže Centralne banke koristi se infrastruktura javnih i tajnih ključeva. Centralna banka propisuje način korišćenja infrastrukture javnih i tajnih ključeva, koji se koriste u obavljanju elektronskog platnog prometa između Centralne banke i učesnika u međubankarskom platnom sistemu, a, takođe, i obezbjeđuje sredstva za korišćenje tehnologija javnih i tajnih ključeva u međubankarskom platnom sistemu.

2.2. Servisni centar za elektronsko poslovanje u Crnoj Gori

Prvi i jedini (za sada) servisni centar u Crnoj Gori koji nudi mogućnost elektronskog poslovanja je e-mon servisni centar. Preko e-mon servisnog centra mogu se dobiti najrazličitije vrste servisa.

Raspoloživi servisi e-mon servisnog centra su:

1. Internet bankarstvo
2. Mobilno bankarstvo
3. Telebankarstvo
4. Obavještenja

1. Internet bankarstvo predstavlja servis elektronskog poslovanja sa ciljem da obezbijedi efikasno i krajnje jednostavno izvršavanje svih novčanih transakcija, informacija i pregleda računa između klijenata i banke konekcijom na Internet.

1.a. Web servis omogućava bankama da svojim komitentima ponude pristup računima i izvršenje transakcija pristupom Web aplikaciji, čiji se izgled može prilagoditi vizuelnom identitetu banke. Identitet korisnika se provjerava upotrebom smart kartica i generatora jednokratne lozinke.

1.b. FX servis omogućava bankama da svojim komitentima ponude pristup računima i izvršenje transakcije pomoću specijalizovane Windows aplikacije instalirane na računaru komitenta, čiji se izgled može prilagoditi vizuelnom identitetu banke. Aplikacija omogućava rad više korisnika sa različitim nivoima ovlašćenja. Za rad aplikacije nije potrebna stalno uspostavljena veza. Identitet korisnika se provjerava upotrebom smart kartice.

2. Mobilno bankarstvo - korisnik mobilnog bankarstva (bilo kad i bilo gdje) dobija pristup svojim računima i informacijama vezanim za svoj račun iz kancelarije, kuće, hotela, automobila itd.

2.a. SMS servis omogućava bankama da svojim komitentima ponude interaktivne SMS komande za pristup informacijama o aktivnosti računa i drugim uslugama banke. Ovaj servis je pristupačan najširem krugu korisnika mobilne telefonije.

3. Telebankarstvo, za koje se može koristiti klasični telefon, telefon iz javne govornice kao i mobilni telefon, omogućava u svakom trenutku pregled stanja na računu kao i dobijanje izvoda za prethodni dan.

3.a. E-mon govorni servis omogućava bankama da svojim komitentima ponude pristup računima preko govornog automata, koji se može koristiti sa klasičnih telefona, javnih govornica, mobilnih telefona. Korisnici se identifikuju ličnim identifikacionim brojem ili pomoću generatora jednokratnih lozinki. Govorni meniji mogu biti na više jezika.

3.b. E-mon fax servis omogućava bankama da svojim komitentima pošalju fax poruke vezane za njihove račune, kampanje banke i sl., a izgled poruka se formalno prilagođava vizuelnom identitetu banke. Komitent može da zakaže vrijeme obavještanja, kao i da zahtijeva potvrdu ili izvještaj o knjiženjima vezanim za njegove račune.

4. Obavještenja - bankama je ponuđeno da svoje klijente obavještavaju o svim informacijama koje se odnose na njihov račun i o svim akcijama koje pokreću same banke.

4.a. E-mon e-mail, fax i SMS obavještenja: ovaj servis omogućava bankama da svojim komitentima pošalju e-mail, faks ili SMS poruke vezane za njihove račune, kampanje banke i sl. Izgled poruka se formalno prilagođava vizuelnom identitetu banke, a upotrebom smart kartice moguće je otvoriti kriptovane i digitalno potpisane e-mail poruke iz Outlook ili Outlook Express klijentske aplikacije. Komitent može da zakaže vrijeme obavještanja.

4.b. E-mon CRM servis (u prvom kvartalu 2005) - ovaj servis omogućava da svojim komitentima pošalju poruke proizvoljne sadržine pomoću specijalizovane aplikacije.

Servisni centar obezbjeđuje servise elektronskog bankarstva i druge servise elektronskog poslovanja privredi na teritoriji Crne Gore. Omogućuje pristup bankarskim računima i izvršenje sigurnih elektronskih transakcija preko savremenih distributivnih kanala: FX Client (Windows aplikacija), Web (pristup kroz standardni Browser), WAP(mobilni telefon i PDA uređaji), e-mail, IVR (govorni automat), Fax i SMS.

Ciljna grupa servisnog centra nije samo privreda već i stanovništvo na teritoriji Crne Gore, kojem će biti ponuđena čitava paleta servisa elektronskog poslovanja i to: Bill Presentment i Bill Payment funkcije, E-Commerce, izdavanje digitalnih sertifikata, i dr.

Servisni centar treba da odigra značajnu ulogu u razvoju *e-business*-a u Crnoj Gori. Zahvaljujući tehnologiji elektronskog bankarstva, sada je dovoljan mobilni telefon, računar, faks i kartica kojom građani mogu da pristupe svojim računima i saznaju koliko novca imaju na računu ili elektronski bezbjedno obave transakcije platnog prometa.

Zadatak servisnog centra je da obezbijedi pristup bankarskim računima kao i sigurne elektronske transakcije, i radi od januara 2005. godine odnosno od prelaska platnog prometa u poslovne banke.

Osnovu servisnog centra čini sistem koji obezbjeđuje korišćenje bankarskih usluga preko Interneta, mobilne i fiksne telefonije. Postoje servisi koji se instaliraju na računaru korisnika i u radu sa njima neophodno je povezivanje na Internet i to onda kada se želi obaviti razmjena podataka sa bankom, pa klijent može da radi sa računima u različitim bankama. Osim toga, postoji i servis koji omogućava detaljan uvid u račun klijenta.

U ponudi su i servisi koji omogućavaju pristup računima pomoću mobilnog aparata, slanje obavještenja o stanju, promjenama na računu pomoću SMS poruka, kao i dodatna mogućnost da klijent inicira zahtjev za obavještenjem.

Korisnici mogu putem govornog automata da provjere stanje na računu, šalju elektronsku poštu sa izvodom, šalju izvod na fax, obavještenje o prilivu i stanje na računu na fax u zakazano vrijeme.

2.2.1. Sigurnost transakcija servisnog centra za elektronsko poslovanje u Crnoj Gori

Posebna pažnja poklonjena je sigurnosti transakcija. Korisnici dobijaju “paket” koji se sastoji od čitača smart kartica, smart kartice na kojoj se nalazi digitalni cetrifikat i aplikacije koja se instalira na računaru korisnika. Korisnici posjeduju smart-kartice i imaju par ključeva smještenih na smart-kartici. Svaka banka ima svoj par ključeva koji se koristi za šifrovanje ili dešifrovanje kriptovanje, odnosno pronalaženje metoda za obezbjeđivanje tajnosti, integriteta i neporicanja, neophodnih za prenos podataka.

Digitalno potpisivanje obuhvata dvije operacije i to operaciju potpisivanja i operaciju verifikacije potpisa.

Sve akcije koje korisnik obavlja u vezi sa svojim ključevima i certifikatom su dodatno zaštićene lozinkom koju korisnik dobija kada se prijavljuje za sistem elektronskog bankarstva.

2.2.2. Zaštićen potpis

Donošenjem Zakona o digitalnom potpisu, elektronskom poslovanju i pratećih podzakonskih akata u Crnoj Gori normativno je uređena oblast elektronskih transakcija. Takođe su jasno definisani postupci izdavanja i korišćenja digitalnih certifikata, a samim tim i mehanizmi koji se primjenjuju u zaštiti elektronskih transakcija.

Zakonska regulativa Crne Gore usaglašena je sa međunarodnim standardima koji važe u ovoj oblasti u svijetu.

3. Primjer rada sa e-banking aplikacijom

3.1. Šta je e-banking aplikacija?

E-banking aplikacija omogućava korisniku iste da preko Interneta pristupi svom računaru kod banke. Mnoge od usluga koje banka pruža mogu se koristiti bez direktnog kontakta sa bankom. Na primer: uvid u izvod, štampanje izvoda, štampanje privremenog izvoda, plaćanje putem naloga, listanje spiska realizovanih naloga itd. Pored toga, predviđena je i mogućnost korišćenja više računara jednog korisnika istovremeno. U svakom trenutku mogu se dobiti informacije o svim

uslugama koje su izvršene putem e-banking aplikacije, kao i poruke vezane za status usluga.

3.2. Uputstvo za korišćenje elektronskih servisa u platnom prometu

Novi korisnici treba da podnesu zahtjev da bi im se odobrio pristup aplikaciji. Ukoliko novi korisnik ne posjeduje sertifikat koji je izdat od strane ovlašćene institucije, banka im izdaje sertifikat.

Registrovani korisnici e-banking aplikacije mogu bez ograničenja koristiti elektronske servise, naravno u skladu sa ovlašćenjima koja se daju od strane vlasnika računa. Pod korišćenjem e-banking aplikacije se podrazumijeva izvršavanje elektronskih naloga za plaćanje, praćenje procesa realizacije naloga, pregled realizovanih i nerealizovanih naloga, pregled svih priliva i odliva sa računa, pregled izvoda, rad sa više računa za korisnike koji imaju više otvorenih računa u banci, itd.

3.2.1. Pregled izvoda

Registrovani korisnici imaju uvid u stanja na računima tokom 24 časa dnevno. Korisnik može da pogleda ili odštampa današnji izvod, kao i izvode iz arhive izvoda.

Pod današnjim izvodom se podrazumijeva izvod računa za tekući dan. Do trenutka zatvaranja klirinškog dana izvod tekućeg dana ima karakter privremenog izvoda.

Arhiva izvoda, preko izbora mjeseca i datuma, omogućava pregled i štampu izvoda za bilo koji dan kada je korisnik imao promjenu stanja na račun.

3.2.2. Unos naloga za plaćanje

E-banking aplikacija omogućava vršenje bezgotovinskog plaćanja elektronskim putem i to preko naloga za prenos. Nalog za prenos se ispunjava analogno nalogu za prenos (Obrazac br.1, „Službeni list RCG“ br. 78/2004) koji se donosi na šalter banke.

Popunjeni nalog za prenos se može privremeno sačuvati pritiskom na polje koje obezbjeđuje snimanje naloga. Nakon snimanja naloga pristupa se “potpisivanju” naloga (unošenjem PIN koda). Nakon “potpisivanja”, korisnik može izabrati opciju za realizaciju naloga i na taj način proslijediti banci nalog na realizaciju.

Privremeno sačuvani nalozi iz Spiska privremeno sačuvanih naloga se mogu izbrisati pritiskom opcije za brisanje ili proslijediti banci na realizaciju.

Na ovaj način korisnicima aplikacije se nudi mogućnost što jednostavnijeg unošenja naloga koji se često upotrebljavaju, tako što se popunjeni nalog može sačuvati i

kasnije duplirati. U tom slučaju se unose samo polja koja je korisnik izostavio ili se vrši izmjena već unesenih podataka, a nakon toga prosleđuje nalog, nakon čega on nestaje sa spiska privremeno sačuvanih naloga, ali ostaje original sa koga su podaci duplirani.

3.2.3. Pregled naloga

Preko opcije za pregled naloga postiže se uvid u realizovane naloge, realizovane prilive i realizovane odlive.

Ukoliko se izabere opcija realizovani nalozi, izabere datum, može se dobiti lista svih realizovanih naloga za prenos za izabrani datum. Ako korisnik aplikacije želi da odštampa spisak naloga ili neki određeni nalog, on to može učiniti preko opcije za štampanje.

Ukoliko se izabere opcija za realizovane prilive, kao i željeni datum, dobija se spisak realizovanih priliva za taj datum, kao i prikaz svakog naloga pojedinačno.

Ukoliko se izabere opcija za realizovane odlive, kao i željeni datum, dobija se spisak realizovanih odliva za taj datum, kao i prikaz svakog naloga pojedinačno.

3.2.4. Pregled poruka

Preko opcije za pregled poruka korisnik e-banking aplikacije je u poziciji da vidi sve poruke koje se odnose na naloge za prenos. Ukoliko korisnik iz nekog razloga ne može da proslijedi nalog na realizaciju, u tom slučaju dobija poruku koja ukazuje na razlog zbog koga nalog ne može da se proslijedi (npr. nije unesen račun povjerioca ili naziv povjerioca ili iznos plaćanja itd.). Pročitane poruke se mogu, po želji, sačuvati ili izbrisati.

3.2.5. Zahtjev za pristup drugim računima

Ova opcija omogućava korisniku da proslijedi zahtjev za pristup drugim računima koje ima otvorene kod banke. Prilikom popunjavanja zahtjeva za pristup drugim računima unosi se broj računa za koji se zahtjeva pristup, a zatim se zahtjev prosleđuje banci.

Ukoliko korisnik nema ovlašćenje za ovu opciju dobija poruku u kojoj mu se saopštava da nema ovlašćenje za traženu uslugu.

3.2.6. Promjena PIN koda

Opcija promjene PIN koda omogućava korisniku e-banking aplikacije da izvrši promjenu svog PIN koda, na način da se u odgovarajuća polja unesu stari PIN kod i novi PIN kod i potvrdi još jedanput novi PIN kod (koji se, naravno, obavezno mora zapamtiti da bi se moglo ponovo pristupiti podacima), nakon čega korisnik dobija poruku da mu je PIN kod uspješno promijenjen.

3.2.7. Listing pristupa preko mreže

Opcija listing pristupa preko mreže obezbjeđuje korisniku aplikacije praćenje procesa pristupa računu preko elektronskih servisa. U svakom trenutku se može pratiti proces pristupa preko mreže, odnosno kog dana, u koliko časova i za koji račun je izvršena usluga.

3.2.8. Logout

Rad sa e-Banking aplikacijom se završava korišćenjem opcije Logout, nakon čega se može započeti nova sesija ili se vratiti na početnu (glavnu) stranu.

4. Osnovne mjere bezbjednosti u elektronskom bankarstvu

Svaka finansijska institucija koja uspostavlja Internet prisustvo mora preduzeti aktivne mjere kojima obezbjeđuje pouzdanost i bezbjednost podataka i transakcija. Osnovni problemi Internet bankarstva odnose se na:

- Privatnost i pouzdanost podataka koji se razmjenjuju putem Interneta. Postavlja se pitanje: da li je moguće da još neko može da čita povjerljive podatke korisnika (npr. broj računa ili broj kreditne kartice)?
- Integritet podataka koji putuju Internetom. Postavlja se pitanje: da li je finansijska institucija sigurna da je primila baš one podatke koje joj je korisnik poslao?
- Autentičnost (identitet) korisnika ili komitenta. Postavlja se pitanje: da li je finansijska institucija sigurna da je Internet učesnik onaj sa kojim je uspostavljena saradnja i da niko ne zloupotrebljava njegovo ime i nalog?
- Potvrda prijema odnosno slanja podataka. Postavlja se pitanje: da li primalac podataka može lažno da tvrdi da podaci nisu prispjeli? Odnosno: kako spriječiti da pošiljalac podataka lažno izjavi da su podaci poslani, a da uopšte nije bilo transakcija?

- Kontrola prava pristupa sistemu i projektovanje pouzdanog i bezbjednog sistema. Postavlja se pitanje: ko može da pristupi elektronskom bankarskom sistemu? Kako se banka brani od neželjenih upada hakera u sistem? Da li je hardver dovoljno pouzdan i robustan?

Svaki problem iziskuje posebne mjere preventivne zaštite i oporavka ako do problema ipak dođe. Osnovne mjere zaštite elektronskog bankarskog sistema su:

- Korisničko ime (*user ID*) i lozinka (*password*),
- Zaštitno šifrovanje podataka (*Data Encryption*),
- Elektronske potvrde (*Digital Certificates*).
- Virtuelne privatne mreže - specijalne mreže računara koje koriste standardnu javnu telekomunikacionu infrastrukturu, ali imaju posebne protokole za bezbjedan transfer podataka,
- Poseban zaštitni Internet hardver i softver,
- Detekcija i prevencija kompjuterskih virusa,
- Fizička sigurnost opreme i softvera,
- Politika banke i procedure za siguran rad,
- Redundansa podataka i brze procedure oporavka u slučaju pada sistema.

5. Cost-benefit analiza elektronskog bankarstva

Može se reći da prebacivanje korisničkih usluga na Internet, savjetovanje komitenata preko Interneta itd., potencijalno čini djelove postojeće bankarske infrastrukture suvišnom, na primer službenike koji direktno komuniciraju sa komitentom.

Što se komitenata tiče, Web dokumenti i materijali mogu zahtijevati veliko *on-line* vrijeme komitenta, npr. da se preuzme neki dokument ili podaci, ili da se pronade željena informacija. To ukazuje na neophodnost brzih i pouzdanih telekomunikacionih veza.

Postavlja se pitanje šta preovlađuje u cost-benefit analizi elektronskog bankarstva: da li ušteda na kancelarijskom prostoru, prevozu zaposlenih do banke i komunikaciji sa (ne)ljubaznim bankarskim službenicima, ili trošak dodatne potrošnje električne energije, informaciono-komunikaciono tehnološke opreme, i logistike?

Evo nekih od prednosti e-bankarstva:

- Smanjenje transakcionih troškova (manji trošak obrade naloga u odnosu na klasičnu obradu i manji trošak radne snage),
- Smanjenje troška transporta novca,
- Smanjenje rizika transporta novca,

- Pristup banci 24 časa,
- Smanjenje kancelarijskih troškova – opremanje, održavanje itd.,
- Pad cijene štampanja i kovanja novca,
- Pokrivenost u pružanju bankarskih usluga i u odsustvu ekspozitura,
- Odsustvo šalterskih redova,
- Minimalna ili bez greške obrada podataka,
- Veliki broj informacija i čitav niz poslova i transakcija preko zajedničkog interfejsa,
- Jednostavan, udoban i brz rad korisnika sa svojim računima,
- Odsustvo fizičkog prisustva korisnika u banci,
- Pozitivna promjena životnog stila korisnika,
- Ušteda vremena i novca klijenta itd.

Zaključak

Danas ponuda *e-banking*-a u repertoaru usluga ne znači samo biti *in* - to je način da se ne bude *out*. E-banking nije *trendy* proces, već *must-have* imperativ visokog prioriteta.

Literatura:

1. Odluka o obliku, sadržini i upotrebi jedinstvenih instrumenata platnog prometa za plaćanja u zemlji („Službeni list RCG“ br.78 od 22.12.2004.god.)
2. Odluka o jedinstvenoj strukturi za identifikaciju i klasifikaciju računa za obavljanje platnog prometa u zemlji („Službeni list RCG“ br.78 od 22.12.2004.god.)
3. Odluka o elektronskom načinu obavljanja platnog prometa u zemlji („Službeni list RCG“ br.78 od 22.12.2004.god.)
4. Crnogorska komercijalna banka AD Podgorica: www.ckb.cg.yu
5. IQM expert group www.iqm.co.yu
6. www.emon24.net
7. B.Rondović: „Ekonomске i socijalne implikacije elektronskog novca“ (Preduzetnička ekonomija, 2004)

Ivan Jovetić*

eGovernment kao razvojni put

Abstract

Globalization and information and communication technologies are changing the world. They are also setting up new game rules. What happens with the state and its functions? Does finally individual comes into the centre of the society?

Each country has to adapt to current changes. It is not easy but apparently ICT and eGovernment will and can help in that process. Before that, it is essentially important to explain meaning of the eGovernment term and its benefits as well.

Each country is or was preparing its own plans and strategies and Montenegro is no exception at all. EU has set up an eEurope 2005 action plan and Montenegro is settings up an eMontenegro 2007. In order to achieve all the goals from eMontenegro it is necessary to increase eLiterature rate.

E-Government leans on principles of liberal economy and becomes a new instrument for fulfilling its goals.

Key words: *Globalization, ICT, eGovernment, Liberalism, Freedom, Individual*

1. Uvod

Tranzicija, kao promjena ekonomskog i društvenog sistema je svojstvena i razvijenim zemljama. Pogrešno je mišljenje da kroz tranziciju prolaze samo zemlje u razvoju. Međutim, specifičnost tranzicije ovih zemalja ogleda se u činjenici da one iznova kreiraju institucionalni okvir. Za razliku od njih, razvijene zemlje imaju drugačiju tranziciju u kojoj posebno mjesto zauzimaju razvoj znanja i informacija kao i konstantan rast važnosti ova dva najvažnija resursa modernog doba. U ovim zemljama industrijsko društvo se transformiše u informaciono društvo. Ipak, postoje autori koji smatraju da informatičko društvo ne predstavlja raskrnicu sa industrijskim već da je u pitanju novi oblik razvoja samog industrijskog društva⁹⁶.

* Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica

⁹⁶ Ian Miles, Information technology: A continuing revolution, World Employment Report 2001

Paralela informatičke revolucije sa industrijskom i ranije sa pojavom prvih štamparija je sasvim prirodna⁹⁷. U svakom slučaju, informatičko društvo donosi novu dodatu vrijednost. Sve ovo ne znači da su zemlje u razvoju pošteđene ovog oblika tranzicije. Pred njima je još teži zadatak paralelnog razvoja i društva znanja i adekvatnog institucionalnog ambijenta. Međutim, informatička revolucija veće benefite može donijeti baš zemljama u razvoju kako u pogledu orijentacije ka profitabilnim djelatnostima na inostranim tržištima tako i kao inicijalni impuls čitave razvoja privrede.

Globalizacija i informaciona i komunikaciona tehnologija i dalje predstavljaju osnovne pokretače nastavka procesa tranzicije razvijenih država. Rasprave o tome da li je informaciona tehnologija prethodila globalizaciji ili obratno nisu toliko važne. Procesi globalizacije i razvoja informacione tehnologije se potpuno prožimaju u svojoj kompleksnosti. Informaciona i komunikaciona tehnologija (ICT), zahvaljujući primjeni nauke i tehnologije u društvu i ekonomiji kao i povezanog rasta važnosti sistematizovanog znanja, utiče da mnoge aktivnosti postanu «informaciono intenzivne»⁹⁸. ICT je promijenila ili mijenja način funkcionisanja i poslovanja pojedinaca, velikih privrednih sistema, banaka, avio kompanija i raznih drugih organizacija. Nije riječ samo o pukom korišćenju računara već o brzini poslovanja, dostupnijim informacijama, novim uslugama pa čak i o potpuno novim filozofijama poslovanja. Izvjesno je da će informaciona i komunikaciona tehnologija doprinijeti razvoju pozitivnih aspekata globalizacije.

Informaciona i komunikaciona tehnologija (ICT) u svom središtu i kao svoj cilj, između ostalog, ima pojedinca. Baš kao i liberalizam. Da li to predstavlja potvrdu ideja liberalizma na način svojstven XXI vijeku pokazaće efekti koje će razvoj i efikasna primjena ICT donijeti.

Razvoj informacione i komunikacione tehnologije je uticao na kreiranje ambijenta u kome nove razvojne mogućnosti, novi poslovni poduhvati i nove usluge nastaju svakodnevno. O tom ambijentu možemo govoriti kao o digitalnom dobu. Sasvim je razumljivo da je biznis veoma rano počeo da koristi sve prednosti digitalnog doba ili bolje rečeno biznis je taj koji je i doprinio razvoju digitalnog društva. Činjenica je ipak da zasluge za početak razvoja ICT pripadaju vladinim, državnim i vojnim strukturama. Istina, njihovi napori su bili usmjereni u vojne svrhe za potrebe Hladnog rata⁹⁹.

⁹⁷ Robert Rowthorn, Information technology and the „new economy“, World Employment Report 2001

⁹⁸ Ian Miles, Information technology: A continuing revolution, World Employment Report 2001

⁹⁹ Oliver Terzić, Eksperiment bez kraja, časopis Biznis i finansije

Napori pojedinaca poput Bila Gejtsa, Majkla Dela, Larija Pejđža, Sergeja Brina, Pjera Omidjara, Stiva Džobsa i mnogih drugih doprinijeli su dodatoj vrijednosti ICT. Uspjesi Microsoft-a, Dell Inc-a, Google-a, e-Bay-a, Apple-a i drugih, pored dodate vrijednosti za klijente i bogatstva za svoje osnivače, doprinijeli su kako razvoju novih poslova tako i pojavi novih donatora. Biznis je razvijao nove funkcije i usluge zahvaljujući pritisku opstanka.

Vremenom, i države počinju da koriste sve benefite informacione i komunikacione tehnologije, veoma često baš pod pritiskom samih korisnika njenih usluga. Na taj način dolazi do formiranja eGovernment-a kao novog načina funkcionisanja državne administracije i pružanja njenih usluga. On treba da predstavlja sredstvo postizanja brojnih ciljeva moderne privrede i povećanja njene konkurentnosti.

2. eGovernment

Brojni pojmovi, koji su u vezi sa informacionom tehnologijom, nestaju u velikom broju različitih zamršenih objašnjenja i ostaju nedovoljno poznati široj javnosti. Vjerovatno najvažnija pretpostavka za efikasno korišćenje eGovernmenta-a je razumijevanje njegove suštine. Jedan od najboljih načina definisanja eGovernment-a je da on predstavlja korišćenje pogodnosti ICT-a, prije svega interneta u cilju integrisane dostupnosti informacija i usluga građanima, biznisu i drugim organizacijama od strane administracije¹⁰⁰. Drugim riječima, eGovernment vodi pojednostavljenju procedura i snižavanju troškova i državne uprave i korisnika njenih usluga kao i povećanju efikasnosti. Mnoge države su danas pod pritiskom javnosti da «sa manje urade više»¹⁰¹ i na taj način snize cijene svojih usluga i više novca ostave pojedincima i sopstvenom finansiranju neophodnih servisa. Upravo eGovernment predstavlja sredstvo efikasnog ostvarenja ciljeva kako administracije tako i čitave privrede. EGovernment, svakako može predstavljati konkurentsku prednost određene zemlje bez obzira da li ista zemlja ima ili ne prirodnih resursa. Međutim, kao i kod prirodnih resursa tako i kod eGovernment-a i ICT-a uopšte ono što donosi konkurentsku prednost nije samo postojanje nekog resursa već adekvatno i efikasno korišćenje istih.

EGovernment predstavlja obavezu administracije u pogledu pravljenja adekvatnog zakonskog okvira za korišćenje ICT-a odnosno elektronskih medija u društvu kao i primjenu tih medija u pogledu vršenja javnih nabavki, pružanja usluga privredi i građanima kao i upravljanja internom organizacijom administracije. U dijelu kreiranja ambijenta za korišćenje elektronskih medija, literatura koristi pojmove

¹⁰⁰ eGovernment Glossary - <http://glossar.iwv.ch>

¹⁰¹ www.ezgov.com

regulativnog eGovernment-a, eGovernance-a i ePolicy-ja dok se, u pogledu primjene tih medija koristi termin participativnog eGovernment-a¹⁰².

Kako je eGovernment veoma kompleksan pojam, njegov participativni segment se može raščlaniti na neke nove djelove odnosno termine¹⁰³:

- eProcurement (javne nabavke)
- eOrganization (interni menadžment administracije)
- eAssistance/ eAdministration/ eDemocracy (pružanje informacija i usluga korisnicima)

eDemokratija¹⁰⁴ u užem smislu predstavlja elektronsko ispunjavanje konstitucionalno planiranih dokumenata koji se tiču odlučivanja. U širem smislu, ona predstavlja napore integrisanja građana u procese formiranja političkih mišljenja i samoorganizovanja. Njeni sastavni djelovi su eVoting-a i eElection-a pri čemu prvi termin označava mogućnost korišćenja političkih prava uz pomoć ICT dok drugi predstavlja izbore na kojima svi glasači u jednoj zemlji biraju svoje predstavnike ili odlučuju o određenoj temi uz pomoć ICT-a.

«Digitalna demokratija», u širem smislu, kao jedan od osnovnih ciljeva cilj ima pojednostavljenje izbornih procesa i omogućavanje jednostavnijeg glasanja.

Sve navedene funkcije eGovernment-a predstavljaju dio novih komercijalnih modela na Internetu. Pored već postojećih¹⁰⁵, dolazi do formiranja sljedećih modela¹⁰⁶:

- Government-to-Consumer (G2C) – Relacija između građanina i države u kojoj suverenost pripada državi. Primjer ovog modela su ePorezi.
- Government-to-Business (G2B) – Relacija između države i privatnog sektora kao klijenata i poslovnih partnera.
- Government-to-Government (G2G) – Sve interne i eksterne relacije među vladinim ministarstvima, odjeljenjima, agencijama i drugim tijelima.
- Government-to-Organization (G2O) – Veoma sličan model sa modelom G2B, koji, međutim, uključuje i druge organizacije različitih karaktera.¹⁰⁷
- Government-to-Citizen (G2Z) – Relacija između države i građanina u kojoj suverenost pripada građaninu. Primarna oblast je eDemokratija.

¹⁰² eGovernment Glossary - <http://glossar.iwv.ch>

¹⁰³ eGovernment Glossary - <http://glossar.iwv.ch>

¹⁰⁴ eGovernment Glossary - <http://glossar.iwv.ch>

¹⁰⁵ Business-to-consumer (B2C), Business-to-business (B2B) i Consumer-to-business (C2B).

¹⁰⁶ U literaturi se srijeću različite klasifikacije funkcija ovih modela. Ova klasifikacija je navedena prema: Claudia Balocco, White Paper Electronic Government [Ba 01].

¹⁰⁷ Ovaj termin nije baš čest u literaturi i mogao bi se označiti kao svojevrsna dopuna G2B-a.

Prilikom istraživanja, došlo se do podatka da ovaj termin koristi Federalna uprava za IT strategije Švajcarske (ISB).

Pored ovih klasifikacija se u literaturi javljaju i druge koje, prema mom mišljenju, prevazilaze potrebe ovog istraživanja.

Pojam eGovernment treba dodatno razjasniti i u pogledu korisnika njegovih usluga. Prema tome, možemo identifikovati njegova dva dijela¹⁰⁸:

- *Online usluge*

Ovaj dio eGovernment-a namijenjen je eksternim korisnicima odnosno građanima i privatnom sektoru kao korisnicima usluga državne administracije. Novi vid pružanja usluga, ovim korisnicima omogućava jednostavnije procedure, bržu realizaciju i snižavanje transakcionih troškova. Pored toga dolazi i do mogućnosti plaćanja poreza i dozvola neophodnih za osnivanje biznisa kao i iniciranja novih usluga i načina realizacije pomoću internet portala. Osnovna ideja, ovog segmenta eGovernment-a, i izvjesna, relativno skora budućnost je potpuna digitalizacija državne administracije odnosno obavljanje svih neophodnih poslova iz sopstvene kuće ili kancelarije bez nepotrebnih redova i srijetanja sa samovoljom službenika administracije.

- *Administrativni poslovi*

Ciljna grupa je internog karaktera. Prije svega, tu spadaju zaposleni u državnoj administraciji. Ovakav način poslovanja omogućava elektronske nabavke, manipulaciju dokumentima na web-u, kreiranje kancelarija «bez papira» i stvaranje internih mreža dostupnih svim zaposlenima i mogućnost lakšeg obavljanja poslova službenicima administracije. Dolazi do povećanja brzine protoka informacija u okviru administracije.

Jedan od, dobrih primjera efikasnog korišćenja eGovernmenta-a u ovom segmentu su sjednice Vlade Estonije.

Oba benefita treba posmatrati kao cjelinu koja doprinosi snižavanju troškova i jednostavnijim i kraćim procedurama. Stepem kompleksnosti ili smanjenja barijera može biti adekvatna mjera uspješnosti implementacije eGovernment-a.

Mišljenja sam da u okviru eGovernment-a ne smije dolaziti do «data resale»¹⁰⁹ odnosno prodaje podataka potrebnih osiguravajućim kompanijama kako bi administracija finansirala inicijative građana. Ove inicijative se obično odnose na kreiranje portala za iniciranje promjena i komunikaciju sa administracijom.

¹⁰⁸ eGovernment: Making Sense of a Revolution, www.ezgov.com

¹⁰⁹ Praksa pojedinih administracija u Sjedinjenim američkim državama.
Izvor: www.ezgov.com, eGovernment: Making Sense of a Revolution

Međutim, ovaj dio prakse eGovernment-a, utiče na pad povjerenja populacije jer imaju osjećaj da jednostavniji način usluge dobijaju za otkrivanje sopstvenih podataka, koji bi trebali biti tajni a u stvarnosti se prodaju profitnim organizacijama. U slučaju da se ova praksa ustali, građani vjerovatno neće, bar ne u značajnijoj mjeri, koristiti online usluge administracije što dovodi do pitanja svrsishodnosti eGovernment-a ako ga niko ne koristi. Istraživanja u SAD pokazuju da se prodaja podataka ne smatra opravdanom čak ni ako se taj profit koristi za poboljšanje online usluga državnih službi.

Osnovni razlog kreiranja eGovernment-a treba da bude povećanje efikasnosti administracije i njena veća orijentisanost ka biznisu i pojedincu jer u suprotnom njegovo postojanje se dovodi u pitanje i predstavljalo bi još jedan u nizu pogrešnih izdataka, tako karakterističnih za skoro sve administracije. Posmatran kao efikasan, svrsishodan i usmjeren ka individui, e-Government doprinosi potvrđivanju ispravnosti principa liberalne ekonomije. Zahvaljujući tehnologiji konačno dolazimo do približnog zadovoljavanja jednog od poreskih kriterijuma Adama Smita koji se odnosi na pogodnost plaćanja. Naravno, u onoj mjeri koliko plaćanje poreza uopšte može biti pogodno uprkos eventualnim realnim koristima.

U eri kada minuti prestaju da budu mjerna jedinica vremena i kada ih zamjenjuju kilobajti u sekundi, značaj eGovernmenta raste. Zahvaljujući njemu dužina realizacije kao i cijena određenih procesa rapidno opadaju. Istraživanja u SAD su pokazala da je pri ranijim plaćanjima čekom transfer administraciji trajao i do 12 dana. Zahvaljujući eGovernment-u i elektronskim plaćanjima transfer sada traje 2 dana. Takođe, isto istraživanje pokazuje i smanjenje varijabilnih troškova po transakciji pri plaćanju poreza na imovinu sa više od 5\$ na prosječnih 22 centa.¹¹⁰

U cilju efikasnog funkcionisanja eGovernment-a neophodna su adekvatna softverska rješenja. Razvoj ovih rješenja otvara nove poslovne mogućnosti privatnom sektoru razvijenih ali i zemalja u razvoju što predstavlja povoljan input privredama tih zemalja, otvaranju novih radnih mjesta i uopšte razvoju cjelokupne ekonomije. Veoma je važna adekvatna saradnja državnih institucija i kompanija koje bi pružale softverske usluge kako u pogledu zajedničkih rješenja tako i u domenu obuke zaposlenih u državnoj administraciji. To treba da bude i osnov za smanjenje informacionog jaza zemalja u razvoju kao i njihovog lakšeg uključivanja u globalizacione tokove.

Zahtjevi za uvođenjem eGovernment-a su sve snažniji i administracije će ubrzo biti prinuđene na potpunu implemetaciju ovog servisa. Konačno dolazi do prihvatanja inicijativa pojedinaca kako bi se povećale njihove slobode i efikasnost i smanjili

¹¹⁰ eGovernment: Making Sense of a Revolution, www.ezgov.com

troškovi njihovih transakcija. Kako eGovernment sve više dobija na važnosti, javljaju se pitanja poput «Što će se u bliskoj budućnosti desiti sa državom i njenim šalterom?»¹¹¹ Da li će, konačno, pojedinac biti u osnovi države i društva?

Izuzev spremnosti administracija da implementiraju eGovernment, veoma je važno i njihovo razumijevanje samog procesa i njegovih komponenti. Neophodno je posvetiti pažnju pitanjima sigurnosti i bezbjednosti podataka, naročito u samom početku kako bi servis bio opšte prihvaćen.

3. eEurope

Evropska Komisija je 2002 godine predstavila eEurope Akcioni plan u cilju formulisanja aktivnosti koje evropske institucije i države članice moraju sprovesti kako bi se ubrzao razvoj i implementacija projekta informacionog društva u Evropi. Osnovni cilj Akcionog plana je stvaranje povoljnog ambijenta za rast investicija i otvaranje novih radnih mjesta, podsticanje produktivnosti, modernizaciju javnih usluga u prvom redu obrazovanja i naravno, omogućavanja svim građanima da podjednako učestvuju i imaju koristi od globalnog informacionog društva¹¹².

E-Europe akcioni plan je trebao predstavljati krupan korak naprijed u pogledu ispunjavanja ciljeva Lisabonske strategije koja je trebala učiniti Evropsku Uniju (EU) najkonkurentnijom i najdinamičnijom, na znanju zasnovanom, ekonomijom na svijetu. EU je uvidjela da ciljeve Lisabonske strategije ne može ispuniti do predviđenog roka pa je pristupila njenoj reviziji. Izvjesno je da će ostvareni ciljevi i domet eEurope Akcionog plana ubrzo biti u potpunosti poznati. U Evropskoj Uniji, prepunoj različitosti u svim segmentima kako društva i istorije tako i ekonomije i prava, benefiti koje ICT može donijeti jesu veoma značajni. Vjerovatno to može biti i jedan od inicijalnih impulsa restrukturiranja posustale ekonomije u EU. Naravno, ukoliko političari i taj proces ne učine nemogućom misijom.

Akcioni plan, eEurope 2005, ima dva seta aktivnosti. Jedan set predstavljaju programi i sadržaji u vezi sa on-line javnim uslugama i e-business-om dok drugi set predstavljaju broadband infrastruktura i pitanja bezbjednosti kao osnov realizacije prvog seta aktivnosti i adekvatne primjene ICT uopšte.

Osnovni ciljevi eEurope akcionog plana do 2005 su:

- moderne on-line javne usluge, prije svega e-government, e-learning i e-health
- dinamičan e-business ambijent

¹¹¹ Veselin Vukotić, tekst u časopisu Index broj 119, jul 2005

¹¹² eEurope 2005: Taking the EU Information society to next level, Portal EU
http://europa.eu.int/information_society/

- veoma dostupan broadband pristup po povoljnim cijenama
- bezbjedna informaciona infrastruktura

Svi ovi ciljevi odnosno prioriteti akcionog plana su međusobno povezani.

Nakon definisanja jasnih ciljeva, slijedi mjerenje napretka u njihovom ostvarivanju. U cilju kreiranja efikasnog informacionog društva svoje mjesto u akcionom planu nužno imaju koordinacija i ubrzanje usvajanja nove zakonske regulative. Aktuelni akcioni plan je kao jednu od osnovnih aktivnosti predvidio sveobuhvatnu koordinaciju i identifikaciju i promovisanje dobrih primjera u državama članicama EU.

U cilju adekvatne realizacije svih neophodnih aktivnosti eEurope akcionog plana, bilo je neophodno odrediti način mjerenja uspješnosti istih. Evropska komisija i eksperti iz država članica i tadašnjih država kandidata¹¹³ radili su na identifikovanju benchmark indikatora akcionog plana.

Evropska komisija je propisala 14 indikatora politike kao i 22 dodatna statistička indikatora. Osim toga, uključili su i 1 indikator politike i 3 dodatna indikatora za pilot studije.

¹¹³ U odnosu na proces identifikacije indikatora, države kandidati su, u međuvremenu, postale države članice. Riječ je deset novih država članica koje su EU pristupile 1. maja 2004.

Tabela 1. Benchmark indikatori¹¹⁴

INTERNET INDIKATORI
1. DOSTUPNOST I KORIŠĆENJE INTERNETA OD STRANE GRAĐANA
<i>Indikatori politike:</i>
a. Procenat domaćinstava ili individua koji imaju pristup internetu kod kuće
b. Procenat individua koje redovno koriste internet
<i>Dodatni statistički indikatori:</i>
c. Procenat domaćinstava sa pristupom internetu podijeljen prema uređaju pristupa
d. Procenat individua sa pristupom internetu podijeljen prema mjestu pristupa
e. Procenat individua koje koriste internet podijeljen prema specifičnim ciljevima korišćenja u prethodna 3 mjeseca
2. PRISTUP I KORIŠĆENJE ICT OD STRANE PREDUZEĆA
<i>Indikatori politike:</i>
a. Procenat zaposlenih koji koriste internet kao sastavni dio svakodnevnog poslovanja
<i>Dodatni statistički indikatori:</i>
b. Procenat preduzeća sa pristupom internetu
c. Procenat preduzeća sa website-om
d. Procenat preduzeća koja koriste intranet/extranet
e. Procenat zaposlenih koji dio radnog vremena provode radeći van preduzeća sa pristupom IT sistemu preduzeća sa tog mjesta
3. CIJENE INTERNET PRISTUPA
<i>Indikatori politike:</i>
a. Cijene pristupa internetu podijeljenje prema različitoj frekvenciji korišćenja
<i>Dodatni statistički indikatori:</i>
b. Identifikacija najjeftinijeg broadband pristupa prema vrsti u svakoj državi članici posebno
MODERNE ON LINE JAVNE USLUGE
4. E-GOVERNMENT
<i>Indikatori politike</i>
a. Broj osnovnih javnih servisa u potpunosti dostupnih on line
<i>Dodatni statistički indikatori:</i>
b. Procenat individua koje koriste internet za komunikaciju sa administracijom podijeljen prema namjeni
c. Procenat preduzeća koje koriste internet za komunikaciju sa administracijom podijeljen prema namjeni
<i>Dodatni statistički indikatori za pilot studije:</i>
d. Broj dostupnih osnovnih javnih on line usluga sa integrisanih procesom digitalne podrške
e. Procenat javnih nabavki, u potpunosti elektronski sprovedenih u odnosu na totalni iznos javnih nabavki
d. Procenat javnih tijela koja koriste open source softver

Izvor: eEurope 2005: Benchmarking indicators, Communication from the European commission to the Council and European Parliament

¹¹⁴ Za potrebe ovog rada, izdvaeni su samo indikatori koji se odnose na internet i eGovernment

EGovernment u državama članicama EU ponudio je 20 osnovnih usluga, 12 za građane i 8 namijenjenih biznisu.

Tabela 2: Opšta lista osnovnih javnih usluga

Javne usluge za građane	
1.	Porezi na dohodak: prijava, dokaz o izvršenju
2.	Usluge traženja posla posredstvom zavoda za zapošljavanje
3.	Doprinosi za socijalno osiguranje <ul style="list-style-type: none"> • Doprinosi za nezaposlene • Dječji dodatak • Medicinski troškovi (naknada ili direktan prenos sredstava)
4.	Lična dokumenta (pasoš i vozačka dozvola)
5.	Registracija vozila (nova, polovna i uvezena vozila)
6.	Prijave za građevinske dozvole
7.	Prijave policiji (npr. u slučaju krađe)
8.	Javne biblioteke (dostupnost, istraživački mehanizmi)
9.	Izvodi (rođenih, vjenčanih): zahtjev i dostava
10.	Pristup visokom obrazovanju-upis na univerzitet
11.	Objava promjene mjesta boravka (promjena adrese)
12.	Zdravstvene usluge (npr. interaktivni savjeti u vezi sa uslugama dostupnim u različitim bolnicama, zakazivanje za bolnice)
Javne usluge za biznis	
1.	Doprinosi za socijalno osiguranje za zaposlene
2.	Korporativni porez:prijava, izvršenje
3.	PDV: prijava, izvršenje
4.	Registracija nove kompanije
5.	Podnošenje podataka zavodu za statistiku
6.	Carinske deklaracije
7.	Dozvole u vezi sa životnom okolinom (uključujući izvještaje)
8.	Javne nabavke

Izvor: Europe's Information Society-Thematic Portal

Države članice EU su, još tada, napravile dogovor u pogledu procesa implementacije ovih servisa on line. Model je zamišljen kao četvorostepeni okvir sa fazama:

- dostupnost informacija on line
- jednostrana interakcija
- dvostrana interakcija
- potpuna on line transakcija uključujući dostavu i plaćanje.

4. Strategija razvoja eGovernment-a u Crnoj Gori

U cilju razvoja informatičkog društva i eGovernment-a Vlada Crne Gore odnosno njen Sekretarijat za razvoj je uradio projekat «Strategija razvoja informacionog društva – put u društvo znanja». U okviru ovog projekta su urađena dva podprojekta «Informacioni sistem državnih organa (eGovernment inicijativa)» i «Informacioni sistem jedinica lokalne samouprave». Autori navode da su za potrebe ovog projekta, u njegovim različitim segmentima, koristili iskustva velikog broja razvijenih zemalja u prvom redu zemalja Evropske Unije i Sjedinjenih američkih država. Iako je efikasna koordinacija i implementacija informacionog društva nužna, zabrinjava činjenica da se u «Strategiji za razvoj eGovernment-a u Crnoj Gori» predlaže osnivanje velikog broja novih institucija i vladinih agencija iako je cilj i smisao eGovernmenta-a i uopšte informacionog društva upravo pojednostavljenje administracije i procedura. Strategija predviđa osnivanje Savjeta za razvoj informacionog društva, Ministarstva (organa uprave) za informaciono društvo kao i Centra Vlade za e-Government koji bi obuhvatao 10 sektora. Ovome treba dodati i, vrlo vjerovatnu, multiplikaciju ovakvih službi na sadašnjem nivou od 21 opštine. Da li je to dobar put ili je neophodno napraviti mali ali efikasan institucionalni okvir za e-Government? Shodno osnovnom cilju e-Government-a odgovor je, prema mom mišljenju, više nego jasan.

Sekretarijat za razvoj predlaže uvođenje eGovernment-a u tri faze koje se mogu odvijati nezavisno jedna od druge. Faze se odnose na:

- *Informisanje*

Omogućavanje dostupnosti velikog broja korisnih informacija građanima i biznisu kako bi na adekvatan i brz način regulisali svoja prava i obaveze.

- *Interakcija*

Povećanje učešća građana u upravi što bi trebalo da utiče na rast povjerenja građana i implementaciju njihovih inicijativa a sve u smislu shvatanja da uprava nije ništa drugo do servis građana.

- *Transakcija*

Ova faza možda predstavlja i najznačajniji dio eGovernment-a. Neophodno je omogućiti brzu i efikasnu registraciju zemljišta, prijava za poreze i ostale dokumente kao i samo plaćanje poreza i svih drugih taksi što bi dovelo do uštede vremena.

Važno je, u skladu sa sredstvima, što prije omogućiti potpune transakcije onom dijelu građana i preduzeća koji su već spremni na tako nešto. Uviđanje efikasnosti

nekih procesa jedan je od najboljih načina za prihvatanja istih od strane širih ciljnih grupa.

Faze implementacije podsjećaju na one koje su sadržane u eEurope akcionom planu što ukazuje na postojanje tendencije korišćenja prakse razvijenih zemalja, prije sve država članica EU.

Crnogorska strategija takođe predviđa akcioni plan do 2007 godine. U okviru plana svoje mjesto su našli razvoj institucija, metodologija i standardi, sigurnosni modeli, računarska i informaciona infrastruktura, različiti registri kao i eGovernment servisi namijenjeni građanima, biznisu i samoj administraciji. U ovom dijelu je, možda, trebalo uvesti i servis G2Z odnosno napraviti distinkciju između aktivnosti G2C i G2Z i staviti naglasak na poziciju kojoj pripada suverenost u tim relacijama¹¹⁵.

Minimalan skup ciljeva Crne Gore do 2007 godine odnosno eMontenegro 2007, prema «Strategiji za razvoj eGovernment-a» obuhvata:

- Implementaciju svih zakona potrebnih za elektronsko poslovanje državne uprave i biznisa.
- Povezivanje svih organa državne uprave i lokalnih samouprava i jedinstvenu i bezbjednu broadband (širokopojasnu) internet/intranet mrežu.
- Upotreba javnih pristupnih tačaka u svim mjestima u Crnoj Gori sa najmanje 500 stanovnika.
- Priljučivanje svih škola na internet.
- Uspostavljanje osnovnih registara koji se odnose na građane, prostore i biznis.
- Uspostavljanje informacionih servisa za većinu administrativnih procedura na državnom i lokalnom nivou.
- Uspostavljanje informacionog sistema za potrebe kulture i turizma.

¹¹⁵ U ovom radu kao klasifikacija novih komercijalnih internet servisa je uzeta: Claudia Balocco, White Paper Electronic Governement [Ba 01]. Otuda možda proizlazi i razlika u stavovima.

Box 1: Projekti eGovernment servisa

Projekti e-Government servisa

1. Projekti opštih servisa:

- Izrada Portala Crne Gore
- Izrada Web sajta koji prati realizaciju projekata i-društva
- Elektronski potpis (CA)

2. Projekti servisi za građane – državna i lokalna uprava (**G2C**):

- Prijava poreza
- Pomoć u traženju posla
- Socijalna pomoć
 - za nezaposlene
 - dodaci za porodice
 - medicinska njega
 - studentski krediti i stipendije
- Lična dokumenta (pasoš, lična karta i vozačka dozvola)
- Registracija automobila
- Građevinske dozvole
- Prijava policiji (krađe, npr.)
- Javne biblioteke (uvid u katalog, pretrage)
- Uvjerenja (rođeni, vjenčani, umrli, državljanstvo, prebivalište itd)
- Prijava i upis za visoko obrazovanje
- Prijava promjene adrese
- Zdravstveni servisi (savjeti, prijava za pregled i sl.)
- Instrukcije za administrativne procedure
- Obrasci formulara i uputstva za popunjavanje
- Lokalni i centralni birački spiskovi
- Taxi dozvole on-line
- Prijave građana tržišnoj inspekciji

3. Projekti servisa za poslovne organizacije (**G2B**):

- Prijavljivanje i uplata doprinosa za penzijsko i zdravstveno osiguranje
- Obračun, prijavljivanje i plaćanje korporativnog poreza
- VAT: podnošenje prijave, uplate, povraćaj novca
- Registracija preduzeća
- Slanje podataka statističkoj agenciji (MONTSTAT-u)
- Carinska deklaracija
- Ekološke dozvole
- Javne nabavke
- Službeni list
- Instrukcije za administrativne procedure
- Upravni dokumenti i obrasci
- Aktuelna zakonska i upravna regulativa

4. Projekti servisa za međuresorsku interakciju (**G2G**):

- E-mail servis državnih službenika (državna i lokalna uprava)
- Servis za razmjenu elektronskih dokumenata
- Servis za dostavljanje statističkih podataka državnim organima

Izvor: «Strategiji za razvoj eGovernment-a»

Ono na čemu strategija, takođe insistira je zaštita podataka. Ovo je veoma važan segment eGovernment-a i potrebno je spriječiti manipulacije podacima. Neophodno je implementiranje antivirusnih i internet zaštita, zaštite podataka i vlasništva nad njima i sve ostale sigurnosne zahtjeve u pogledu softvera, fizičke zaštite i neprekidnosti rada.

Osim toga veoma je važno voditi računa i o «humanom» dijelu zaštite odnosno da zbog lake dostupnosti podacima ne dođe do raznih zloupotreba od strane službenika administracije.

Jedan od najvažnijih preduslova adekvatne implementacije eGovernment-a u Crnoj Gori svakako jeste pitanje dostupnosti interneta svim građanima. Segregacije, po bilo kom osnovu, jednostavno ne smije biti. Crnoj Gori, kao jednom malo društvu sa intencijom pune otvorenosti, je neophodan multiplikativni efekat korišćenja ICT od strane svih njenih građana. Naravno, u onoj mjeri u kojoj je to realno moguće.

Proces povećanja ePismenosti u Crnoj Gori neće biti jednostavan i jeftin. Osnov za ovakvu tvrdnju je i istraživanje Centra za aplikativna istraživanja i analize, prvo te vrste u Crnoj Gori.¹¹⁶

Kako je istraživanje obuhvatilo domaćinstva, preduzeća kao i ICT preduzeća, njegovi rezultati mogu biti kvalitetan input za poboljšanje informatičke pismenosti u Crnoj Gori.

Dio istraživanja koji se odnosio na domaćinstva je pokazao da 41,5% domaćinstava posjeduje računar od čega 64,8% ima internet konekciju. Kako je nedostatak finansijskih sredstava barijera za nabavku računara za 80,3% domaćinstava, jedno od mogućih rješenja jeste ukidanje poreza na dodatu vrijednost za računarsku opremu. Eliminisanje određenih prihoda budžeta nije toliko teško ako kao kontraargument ima moguće stvaranje nove vrijednosti u čitavom društvu. Osim toga, kao veoma efikasno rješenje u tranzicionim zemljama su se pokazale i javne pristupne pristupne tačke internetu.

Djeca do 18 godina starosti najčešće upotrijebljavaju računar i to u 88,2% slučajeva. Ovaj podatak pokazuje da posebnu pažnju treba usmjeriti na informatičko obrazovanje u osnovnim i srednjim školama kako u pogledu aktivnog znanja tako i u pogledu savremene opreme i pristupa internetu. Kreiranje zajedničkog programa za umrežavanje svih škola može biti jedan od početnih načina povećanja informatičke pismenosti. U pogledu edukacije, važan element predstavlja i regionalna usklađenost

¹¹⁶ "Istraživanje o upotrebi računara i interneta u Crnoj Gori" 2005 godina, Centar za aplikativna istraživanja i analize (CARA).

jer su ispitanici sa sjevera Republike u 26,2% kao osnovni razlog nekorišćenja interneta naveli nedostatak edukacije.

Kod preduzeća u različitim sektorima u velikoj mjeri računari služe sa računovodstvene poslove (73%) i komunikaciju (64,3%) dok 51,9% preduzeća smatra da ne postoje uslovi za edukaciju zaposlenih. Pri tome, 43,3% preduzeća nije uopšte, u 2004 godini, ulagalo sredstva u ICT edukaciju. Interesantan je i podatak da 43%, od 91,5% preduzeća koja su dala odgovor, nema web prezentaciju.

Situacija kod preduzeća u ICT sektoru je mnogo bolja. Ova preduzeća su prepoznala važnost investicija u edukaciju zaposlenih tako da je 88,5% njih to već radilo pri čemu 73,9% ima plan edukacije. Važnost stalnog prisustva na internetu je prepoznalo 77,8% ovih preduzeća koja imaju svoju web prezentaciju.

Uprkos činjenici da povećanje informatičke pismenosti nije jednostavan zadatak, Crna Gora treba što prije početi sa programima direktnog uticaja koje mora što brže sprovesti u cilju nadoknađivanja propuštenog vremena i mogućnosti.

Veća ePismenost i pristupačnost interneta su osnovni elementi eliminisanje digitalne podjele¹¹⁷.

5. Umjesto zaključka

Transformacija ekonomije i društva u cjelini svim zemljama pa tako i Crnoj Gori nameće neka nova pravila igre. Globalizacija i razvoj informacione i komunikacione tehnologije su glavni «krivci» pojave novih pravila. Važnost intelektualnog kapitala i inovacija kao i vremena se svakog dana povećava dok opada važnost prirodnih resursa i sadašnjeg shvatanja infrastrukture.

Vjerovatno postoje ljudi koji će se zapitati da li su informaciono društvo i eGovernment potrebni u Crnoj Gori. Mnogi će reći da baš i nisu. I vjerujte, potpuno su u pravu. Razvoj informacionog društva i stvaranje društva znanja je Crnoj Gori, kao maloj zemlji, *neophodan!*

E-Government ima brojne prednosti. U prvom redu treba istaći smanjenje troškova za građane i privredu. Tek nakon njih su troškovi smanjenja administracije odnosno smanjenje javne potrošnje. Efikasnost, bolja komunikacija, transparentnost i odgovornost javnog odlučivanja dodatni su motivi uspostavljanja eGovernment-a.

¹¹⁷ „Digitalna podjela predstavlja jaz između onih koji imaju pristup internetu i onih koji ga nemaju“- Strategija Crne Gore za eGovernment.

On omogućava formiranje svojevrsnog administrativnog one-stop-shop-a pomoću koga se sve neophodne radnje mogu obaviti brzo, efikasno i sa jednog mjesta.

ICT i eGovernment se, prema mom mišljenju, odlično naslanjaju na temelje liberalne ekonomije. Moguće je da se javlja pitanje da li je moguće povezivati principe prošlih vremena sa nečim novim, nečim što donosi budućnost. I opet, *neophodno je!* Prošlost i tradicija su veoma važni za budući razvoj.

Ako eGovernment treba da bude orijentisan ka individui (građaninu ili preduzeću), rezultatu i zasnovan na tržištu da li se povlači paralela sa liberalizmom? Mišljenja sam da je ona više nego očigledna.

Na primjeru Crne Gore, eGovernment je odličan instrument stvaranja mikro države¹¹⁸. Smanjenje državne administracije i njenih troškova kao i povećanje njene efikasnosti uz suočavanje sa izazovima globalizacije izvodljivo je uz pomoć ICT-a i eGovernment-a. On zadovoljava ključne principe organizovanja administracije u cilju zadovoljavanja potreba ekonomije novog doba. Praktičnost, racionalnost, direktnost, komunikacija, transparentnost i javnost, antikorupcija i profesionalizam su sastavni elementi efikasnog eGovernment-a.

Kreiranje ambijenta u kome će se eGovernment razvijati vodi promjeni paradigme po kojoj je država osnov svega. Mjera i osnov svega treba da bude čovjek, individua ali svaka individua pojedinačno a ne jedna odnosno neka određena kako to neki oponenti ideja liberalizma smatraju.

I da li je Adam Smit mogao i sanjati da će se njegove ideje, nakon toliko godina, potvrđivati u jednom sasvim novom obliku uz pomoć sasvim novog medija? Medija stvorenog od i za pojedinca.

¹¹⁸ „Kada primijenite kriterijum minimalne državne uprave na malu zemlju, rezultat je mikro država“, Veselin Vukotić, Crna Gora-mikrodržava, časopis Preduzetnička ekonomija, Vol.3, decembar 2003 godine.

Literatura:

1. Strategija Crne Gore za eGovernment;
2. R. Havkins: Anticipating the impacts of electronic commerce on employment, World employment report 2001;
3. Ian Miles, Information technology: A continuing revolution, World Employment Report 2001;
4. Robert Rowthorn, Information technology and the „new economy“, World Employment Report 2001;
5. Istraživanje o upotrebi interneta i računara u Crnoj Gori, Centar za aplikativna istraživanja i analize (CARA), 2005;
6. Vladan Pantović, Slobodan Dinić, Dušan Starčević: Savremeno poslovanje i internet tehnologije-Uvod u digitalnu ekonomiju, Energoprojekt InGraf, 2002;
7. Veselin Vukotić, Crna Gora-mikrodržava, Preduzetnička ekonomija, vol.3, 2003;
8. Dragan Lajović, Digitalna ekonomija i/ili konkurencija, Miločerski ekonomski forum 2005, zbornik radova;
9. Oliver Terzić, Eksperiment bez kraja, časopis Biznis i finansije, 2005.

<http://europa.eu.int/> - Portal Evropske Unije

http://europa.eu.int/information_society - Tematski portal Evropske Unije

www.ezgov.com – eGovernment: Making Sense of a Revolution

<http://glossar.iwv.ch> - eGovernment Glossary

<http://glossar.iwv.ch> - Claudia Balocco, White Paper Electronic Government

<http://sibis-eu.org> - Statistical Indicators Benchmarking Information Society

Summary of the papers

Veselin Vukotić

Economic culture and competitiveness

Abstract

In this paper I try to point out microeconomics of prosperity in a country. My starting point is that system of believes, values and attitudes, or in a word "culture" influence prosperity, development and competitiveness of a society. I will focus on one small area of the problem: role of, so called, economic culture in the economic progress. Therefore, I start from the Porter's understanding of economic culture "as a system of believes, attitudes and values that influence economic activities of an individual, organizations and other institutions."

Since the need of increasing competitiveness and joining EU is being emphasized in Montenegro, I think that it could be useful to point out risky side of un-critical acceptance of the competitiveness concept. There are different concepts of competitiveness. In the paper I oppose concept of competitiveness based on productivity and paradigm of productivity to prevailing concept of competitiveness with foundations in protectionism. In order to be clear, protectionist concept of competitiveness is founded more on the government and measures of economic policy; it rely on macroeconomics; while the productivity concept of competitiveness relates to an individual, entrepreneur, company and market. It is very important to prioritize things: first to clear out which concept we are focused on and after that to propose measures for its realization. This is very important because proposed measures are often inconsistent conceptual group and based on mix of concepts. In the paper I try answer the question which concept of competitiveness should be accepted having in mind two things: stronger global competitiveness, on the one hand and cultural factors and prevailing culture at our territory, on the other.

Key words: *Economic culture, competitiveness, comparative advantages, productivity, progress*

Vesna Karadžić

Basic concepts of econometrics of time series

Abstract

This paper introduces the very basic concepts of modern methodology developed in the econometrics of time series. Empirical work based on time series assumes that the underlying time series is stationary. Nonstationarity of time series is a serious problem in econometric analysis. Regression analysis based on nonstationary series gives spurious results. Before any regression analysis can be performed on time series it is essential to identify the order of integration of each variable. The trend in a series can contain both stochastic and deterministic components. Differencing can remove a stochastic trend and detrending can eliminate a deterministic trend. Applying first differences to integrated series until stationarity is achieved is one remedy for spurious regression. Another possibility is to use co-integrated series.

Key words: time series, stationarity, non-stationarity, integrated series, unit root, co-integration.

Maja Baćović

Cultural phenomenon of the liberalism

Abstract

Liberalism as political order is based on three key components: political theory, political practice and political culture. All of them are mutually connected and depend on each other. While liberal theories try to give answer how liberalism works, political parties try to make liberal ideas operational. But what is the culture on which liberalism is based?

Does liberal culture promote universal values, or it accepts diversities which exist among different cultural groups? Is liberalism based on freedom of religion or freedom of speech? If we protect different cultural values, does it mean that we protect liberalism?

Key words: *Liberalism, Universalism, Religion, Multiculturalism, Tolerance*

Milica Vukotić

Regulation and Economic Freedom

Abstract

With some important exceptions provided by the modern economic theory of regulation, it has traditionally been presumed that direct price regulation of an industry is generally motivated by the presence of natural monopoly conditions. Such conditions, in turn, are thought to arise from substantial economies of scale and scope which stem from relatively large fixed and common costs. Thus, the traditional economic perception is that cost conditions give rise to natural monopoly and that natural monopoly, in turn, gives rise to regulation. In this paper, we demonstrate that the causation may also run in the opposite direction.

We have shown that, as a simple matter of definitions, the creation of cross-subsidies through allocation of common costs requires that those costs be overestimated. Given regulators' incentives to cross-subsidize and regulated firms' incentives to price some products below cost to deter entry, such overestimation of common costs appears likely in regulated industries. Therefore, regulation may lead to large (perceived) common costs rather than the other way around. Thus, we conclude that competition and economic freedoms are the best "regulator".

Keywords: *regulation, common costs, incremental costs, natural monopoly, price discrimination, rebalance of tariffs, cross-subsidies.*

Jadranka Kaluđerović

Keynes or Misses: Who is correct on business cycles theory? u?

Abstract

Question »Do business cycles exist?« would be answered by most of the economist on the same way. However, answers to the question »What cause business cycles « would be significantly different among different economists. The purpose of this work is to find out how on this question would respond economists of the Keynesian background and how those who are considered as Austrian economists. Additional aim of the work is to present author's opinion which school better explains business cycles, economy and market forces.

Key words: *business cycles, Keynes, Austrian economic school*

Vladimir Kavarić

Institutions in economic growth theory

Abstract

Since the publication in 1776 of "An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations" by Adam Smith, the impact of free- market activity and international trade on economic development is well- known. The experience of recent decades shows that most successful countries with the highest growth rates are those that implemented pro- market policies and allow freedom in economic affairs¹¹⁹. Institutional framework which support free market exchange is basic precondition for economic development. Paper gives some basic explanations about evolution of the economic theory in explaining economic growth.

Key words: *Institutions, Freedom in Economic Affairs, Given Production Function, Entrepreneurship*

Marko Krstajić

Quantum Economics

Abstract

For a long time principle of cause and effect was the only possible truth in science, but discoveries in physics and psychology in the last century have shown that laws of nature are only statistical truth and according to that they are accepting exceptions. I will present the view of economy that could be seen through the eyes of quantum physicist and analytical psychologist.

Key words: *causality, synchronicity, statistic, probability, determinism*

¹¹⁹ Vidi: Vladimir Kavarić, A Mouse Roars, Wall Street Journall, 01/19/2005

Jadranka Glomazić

Household income function in macroeconomic model for Montenegro

Abstract

The goal of this paper is to present the function of the households income as part of macroeconomics model of economy of Montenegro. The paper is consisted of four sections. In the first section the available income household's, consumption household's, how households realize their income and how that income they spend; generally, from theoretical point of view is presented. Second part of this paper is intended to present specifics in framework of the Households Sector in economy of Montenegro. Third section presents the estimate of the function of the income household's with economics and statistical comments of estimate. In final part, basic implications on economic policy measures were presented.

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

Ivana Vojinović

Philosophy of tax systems

Abstract

Tax systems represent totality of tax categories of one country and are subject to the continuous evolution. Development of tax systems is a long history, showing some general tendencies. In the Middle Century, poll taxes and indirect taxes (excises) were the most frequent. During the last century, personal income tax was introduced. After the First World War, relatively balanced tax systems were developed and, beside personal income tax, social insurance contributions, as a new phenomenon, were introduced. That time period is characterized by the tax progressivism as one of the important instruments of the welfare state. Seventies showed that progressive taxation is strictly correlated with the disincentive effects on economy efforts of individuals, for the problems with tax evasion and avoidance became much bigger. During the eighties, thoughts on elimination of progressive taxes and broadening of

the tax base, were included in the tax systems. In the last thirty years, the most important changes in the tax systems are the introduction of the value added tax (VAT) and harmonization of tax systems, which is the adjustment of tax systems with those of EU member states, as well as implementation of EU Directives in the different areas of the Tax Law. Modern tax systems are relied upon the concept of the *tax pluralism*, which means that state realizes tax objectives by using different types of taxes.

Key words: *tax system, taxes, VAT, personal income tax, tax pluralism*

Danijela Jaćimović

Milivoje Radović

Macroeconomic environment and regional development in context of development and poverty reduction

Abstract

Preserving macroeconomic stability and stimulating the development of the export oriented private sector still remain the most important priorities whose achievement will be the basis for the employment increase and poverty reduction. Nevertheless, achieving economic growth in Montenegro is not possible without balanced development of all regions. Without any doubt, three regions with all specific problems of the urban areas can be differentiated in Montenegro. The measures of the fiscal and credit-monetary policy could be important instruments for decreasing regional differences.

Key words: *macroeconomic stability, regional disproportions, regional development*

Nikola Perović

Comparative analysis of models for entrance to international markets

Abstract

We will start analysis of international entry modes by listing essential models and explaining their main characteristics. Different phases in internalization practices will be also explored. Then we will create comparable table with most important factors which differentiate entry modes. The next step will be explanation of influences each factor makes on every mode. Our analysis will also provide recommendations about each factor importance in certain entry mode in international business.

Key words: *entry, mode, factor, comparison, phase.*

Radislav Jovović

New paradigm of development of Montenegro under globalization trends

Abstract

Development in twenty-first century is change and transformation. Change individuals and society needs appropriate strategies, policies and processes. This paper explores relationships the trend towards the globalization of the world economy and transformation of society through the process of development. This work will be concentrate on five main issues. First, we will describe our vision of future development paradigm. Second, we will make distinction between old paradigms and new paradigm of development. Third, we shall outline what we would regard to be key principles of a development strategies. Fourth, we shall identify the major components of such a development strategy. And fifth we will try to tie "Agenda" and a new development strategy, with general observations, focusing on the importance of full and fair participation in the global economy.

Key words: *agenda, globalization, development, strategy, transformation*

Vladimir Pavićević

Who leads world economy? America or liberalism?

Abstract

This paper is made in intention of one ordinary citizen of the world that enquires and shows its view on part of the actual international economic and political relations. The paper is divided in two separated chapters.

The first chapter provides view on history of liberal capitalism and specific role of the United States in establishing and spreading that idea. No doubt, the basic principle of liberal capitalism had established during eighteenth and nineteenth century in the anglo-american world. However, the twenty first century brought with itself new challenges and dilemmas in the development of liberal capitalism. After hundred years domination the Welfare State, and appearance of fascism and communism, the process of globalization has made preconditions for grand return of liberal idea. But, new times require the new liberal capitalism that will be able to answer on challenges.

The second chapter shows development of one new global economic power of China. At the same time, China is still the state of communism, but all economic indicators provide huge economic progress and a important liberalisation of that country. Also, this chapter argues that China becomes the important player in the international economic relations, threatening to leadership of the United States.

Key words: *liberal capitalism, neoliberalism, Asian Lion, free trade*

Gordana Radović

Since when liberalism?

Abstract

Liberalism is a term whose roots could be find very far in the past. Many economists wrote and analyzed this term, since old Greeks, Romans, to middle age economists like Friedman, Hayek... to economists of modern theory.

Liberalism is based on single individual, because individual and personal interest should be main principle of the world functioning. Only free international trade could create welfare of the whole society. Freedom means property rights protection. Freedom means role of the law and no Government decisions in business. Liberalism means healthy competition. Competition with yourself!

Key words: *freedom, information, institution, property rights, competition*

Dijana Radonjić

Digital economy and changes in management

Abstract

This paper deals with performances and challenges of management in contemporary, digital environment. Digital economy causes essential changes in process of performing business activities, organization and management. The phenomenon of new, digital management is a prerequisite for successful business on global market. New, virtual management develops intellectual possibilities, conceptual and operative management in its role and development, and at the same time influences the basic changes of human and business activities. Knowledge and information are essential for digital economy, and top management is obligated to recognize the necessities of implement changes in organization itself and make it capable of performing business activities in a turbulent environment.

Key words: *digital economy, management, information, knowledge, e business, knowledge management, virtual organization*

Biljana Rondović

Perspective of e-money and determinants for its further development

Abstrakt

The basic aim of this paper is to analyze the immediate situation in the field of the e-money products. Furthermore it should identify those factors that have influence on e-money development as well as to analyze the evaluations of the famous companies which are in charge of statistics and estimation of the future situation in the field of the electronic transfer funds.

The level of the implementation of e-banking in different economic and geographic areas is analyzed in this paper and it points to limiting factors and other factors that stimulate development of e-money and its derivatives.

The paper shows the direction of development of e-money in Montenegro as well as the comparison with the situation and trends in the world.

Key words: *electronic money, electronic banking, variables on electronic payments...*

Milica Daković

Legalization of softwares

Abstract

Developing countries need to stop software piracy in order to develop system based on legalized software. The use of unlicensed software is a serious obstacle in the way of the development of the information technology market. Developing countries need to find a solution for problems of the competent use of objects of the intellectual property. According to that, they need to adopt and implement legislative in area of protection of intellectual property. It's a challenge but also the main condition for future development and participation in EU.

Key words: *intellectual property, piracy, Microsoft software legalization; regional comparison*

Jelena Krstajić

E-banking

Abstract

Electronic banking (e-banking) is a type of banking business approach that includes computer networks and telecommunication mediums. Extensive use of Internet technology in worldwide e-banking implementation is self understanding. Ultimate goal is to make available to end user of bank services to complete all transactions via his PC or mobile phone with standard Web browser.

Key words: *Electronic Banking, Electronic Paying, Bank, Telecommunication Mediums, Internet*

Ivan Jovetić

eGovernment as development strategy

Abstract

Globalization and information and communication technologies are changing the world. They are also setting up new game rules. What happens with the state and its functions? Does finally individual comes into the centre of the society?

Each country has to adapt to current changes. It is not easy but apparently ICT and eGovernment will and can help in that process. Before that, it is essentially important to explain meaning of the eGovernment term and its benefits as well.

Each country is or was preparing its own plans and strategies and Montenegro is no exception at all. EU has set up an eEurope 2005 action plan and Montenegro is settings up an eMontenegro 2007. In order to achieve all the goals from eMontenegro it is necessary to increase eLiterature rate.

E-Government leans on principles of liberal economy and becomes a new instrument for fulfilling its goals.

Key words: *Globalization, ICT, eGovernment, Liberalism, Freedom, Individual*

www.psee.edu.cg.yu