

---

# Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 3 (1) 2006.



Megatrend univerzitet, Beograd

---

---

# Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 3 (1) 2006.

## Izdavač:

Megatrend univerzitet

## Uređivački odbor

prof. dr Mića Jovanović, predsednik  
prof. dr Verka Jovanović, zamenik predsednika  
prof. dr Jean Jacques Chanaron  
prof. dr Wolfgang Jahnke  
prof. dr Momčilo Milisavljević  
prof. dr Momčilo Živković  
prof. dr Vladimir Prvulović  
prof. dr Oskar Kovač  
prof. dr Veljko Spasić  
prof. dr Aleksandar Ivanc  
prof. dr Zoran Bingulac  
prof. dr Slavoljub Vukićević  
prof. dr Mirko Kulić  
prof. dr Milivoje Pavlović  
prof. dr Slobodan Kotlica  
prof. dr Slobodan Pajović  
prof. dr Dragan Kostić  
prof. dr Đorđe Kadijević  
prof. dr Jelena Bošković  
dr Vesna Milanović-Golubović, docent

## Redakcija

### Glavni urednik i redaktor:

prof. dr Dragana Gnjatović

### Članovi:

prof. dr Galen Amstutz  
prof. dr Jean Jacques Chanaron  
prof. dr Darko Marinković  
prof. dr Vladimir Grbić  
prof. dr Beba Rakić  
prof. dr Dušan Joksimović  
prof. dr Gordana Komazec  
prof. dr Biljana Stojanović  
dr Vesna Aleksić, docent  
dr Tomislav Obradović, docent  
dr Dobrinka Veljković, docent  
dr Ana Langović, docent  
mr Ksenija Maltez

### Sekretar redakcije i lektor:

Irina Milutinović

### Tehnički urednik:

Branimir Trošić

### Dizajn korica:

Milenko Kusurović

ISSN 1820-3159

UDK 33

Časopis izlazi dva puta godišnje na srpskom  
i dva puta godišnje na engleskom jeziku

Svi članci su recenzirani

## Adresa redakcije:

Megatrend revija

Obilićev venac 12

Tel: 32 86 730 lokal 931, Fax: 32 86 747

e-mail: imilutinovic@megatrend.edu.yu

imilutinovic@megatrend-edu.net

---

## SADRŽAJ

## EKONOMSKA POLITIKA I RAZVOJ

PROF. DR OSKAR KOVAČ <b>KONKURENTNOST I POLITIKA DEVIZNOG KURSA U SRBIJI</b>	5
DR SNEŽANA STOJANOVIĆ <b>IZVORI FINANSIRANJA BUDŽETA EVROPSKE UNIJE</b>	19

## GLOBALNA EKONOMIJA

PROF. DR ALA A. JASKOVA <b>BALKAN, EVROPSKA UNIJA I RUSIJA – EKONOMSKI INTERESI SARADNJE</b>	43
PROF. DR BILJANA STOJANOVIĆ <b>MONETARNA STABILNOST– PRIMER VIZANTIJE</b>	55

## EKONOMIJA REGIONA

PROF. DR TEOTONIO DOS SANTOS <b>DRUŠTVENI POKRETI PROTIV EKONOMSKOG UGNJETAVANJA U LATINSKOJ AMERICI: ISTORIJSKO ZAVEŠTANJE</b>	85
PROF. DR HUAN KARLOS RADOVIĆ, DR ALEHANDRO O. BALASOTE <b>ETNIČKE GRUPE I TURIZAM – DRUŠTVENI UTICAJ TURISTIČKOG RAZVOJA NA MAPUĆE POPULACIJU JUŽNE ARGENTINE</b>	99
DR VESNA ALEKSIĆ, DOCENT <b>RAĐANJE IDEOLOGIJE POTROŠAČKOG DRUŠTVA U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA 1920-IH GODINA</b>	117
DR MIOMIR JOVANOVIĆ, DOCENT <b>GRADSKI SAOBRAĆAJ I RAZVOJ KINESKIH GRADOVA</b>	147

---

**FINANSIJSKA TRŽIŠTA**


---

DR ŽARKO LAZAREVIĆ, NAUČNI SAVETNIK  
**SLOVENAČKO BANKARSTVO  
 DO KRAJA DRUGOG SVETSKOG RATA** 169

MR ANA JOVANOVIĆ  
**BANKARSKI SEKTOR  
 KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA  
 I PRIVREDE SRBIJE** 191

---

**POSLOVANJE, ANALIZA I PLANIRANJE**


---

MR RODOLJUB JOVANOVIĆ, MARIJA MAGDALINOVIĆ-KALINOVIĆ  
**UPRAVLJANJE KVALITETOM KONCENTRATA METALA  
 U CILJU MAKSIMIZACIJE PROFITA** 207

---

**SAOPŠTENJA**


---

KATARINA ZAKIĆ  
**RETROSPEKTIVA III MEĐUNARODNOG NAUČNOG SKUPA  
 MEGATREND UNIVERZITETA POD NAZIVOM  
 „JAČANJE KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA I PRIVREDE“** 215

---

**PRIKAZI KNJIGA**


---

TIJANA ANDRIĆ  
**EVROPSKA INTEGRACIJA – NAJVEĆI USPEH  
 ILI „VAVILONSKA KULA NAŠEG DOBA“** 219  
 Esej o knjizi „Economics of European Integration:  
 Limits and Prospects“ dr. Miroslava N. Jovanovića

ISIDORA LJUMOVIĆ  
**FINANSIJSKI MENADŽMENT  
 – PUT KA MAKSIMIZACIJI PROFITA** 225  
 Esej o knjizi „Finansijski menadžment“ prof. dr Mirka Kulića

ANA JURČIĆ  
**ETIČKA GLOBALIZACIJA SVETA** 229  
 Esej o knjizi „Uvod u poslovnu etiku“ prof. dr Smilje Rakas

MILENA JOKSIMOVIĆ  
**‘Η ‘ΑΡΕΤΗ ‘Η ‘ΕΠΙΣΤΗΜΗ** 237  
 Esej o knjizi „Ekonomska istorija sveta do 16. veka“  
 prof. dr Biljane Stojanović

PROF. DR OSKAR KOVAČ

*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## KONKURENTNOST I POLITIKA DEVIZNOG KURSA U SRBIJI\*

**Rezime:** *Odnos konkurentnosti i ekonomske politike razmatra se u tri odeljka teksta. U prvom se definišu razlike u pojmovima konkurentnosti proizvoda, preduzeća i nacionalne privrede. U drugom se detaljno pokazuju veze između makroekonomskih varijabli i instrumenata ekonomske politike koje formiraju relativne cene, kamatne stope i devizni kurs. Sve ove faktorske cene su međusobno povezane i presudno utiču na konkurentnost. Neadekvatnu ekonomsku politiku ne može da kompenzuje nikakva aktivnost u preduzeću. U trećem odeljku se analizira politika deviznog kursa u Srbiji. Zaključuje se da se ona ne vodi u skladu sa znanjima u struci i nauci i da je ona glavni faktor cenovne nekonkurentnosti privrede Srbije.*

**Ključne reči:** *konkurentnost, ekonomska politika, devizni kurs, paritet kupovnih snaga, paritet kamatnih stopa*

### 1. Konkurentnost proizvoda, preduzeća i nacionalne privrede

Sva pitanja konkurentnosti polaze od proizvodnje robe ili usluga u preduzeću. Cenovna konkurentnost u izvozu i na domaćem tržištu, u odnosu na ponudu iz uvoza, podrazumeva da za isti kvalitet domaći proizvod može da se prodaje po istoj ceni kao inostrani. Necenovna konkurentnost potiče od razlika u kvalitetu proizvoda (kvalitetniji proizvod postiže višu cenu), ali i iz imperfektne konkurencije po osnovu prirodnog ili tehničkog monopola, ekonomije obima i eksterne ekonomije, segmentacije tržišta i diferencijacije proizvoda. Prirodno je da faktori konkurentnosti nisu jednaki za sve proizvode jednog preduzeća.

Preduzeće u celini je konkurentno ako u otvorenoj privredi ostvaruje stopu profita koja je uobičajena u grupaciji preduzeća kojoj ono pripada u domaćoj i regionalnoj (evropskoj) privredi. Konkurentnost preduzeća zavisi od grupe internih i grupe eksternih determinanti. Interne determinante su kvalitet kom-

\* Rad je izložen na međunarodnom naučnom skupu na temu „Jačanje konkurentnosti preduzeća i privrede“, koji je održan 9. decembra 2005. godine u organizaciji Megatrend univerziteta primenjenih nauka u Beogradu.

binovanja i korišćenja raspoloživih faktora proizvodnje – kvalitet upravljanja proizvodnjom, izbora i primene tehnologije, a posebno kvalitet razvojne strategije. U odnosu na preduzeća eksterne determinate, konkurencija je uslov privređivanja koju oblikuje nacionalna ekonomska politika: raspoloživost kredita i visina kamatne stope, poreske stope i olakšice, podrška investicijama i razvoju, podrška izvozu i carinska zaštita.

Ako ima dovoljno konkurentnih preduzeća, nacionalna privreda ima potrebne, ali ne i dovoljne uslove međunarodne konkurentnosti. Ona je međunarodno konkurentna kad na srednji i duži rok obezbedi približnu ravnotežu izvoza i uvoza robe i usluga, tj. ne živi na tuđi račun ili na račun budućih generacija. Male nacionalne privrede nisu u stanju da utiču na eksterne faktore svoje konkurentnosti. Uslovi privređivanja u relevantnim svetskim regionima su za njih dati egzogeno. Najviše što one same mogu da učine jeste da vode makroekonomsku politiku koja podstiče razvoj, investicije, primenu savremenih tehnologija, izlazak na svetska tržišta i da na domaćem tržištu domaćim preduzećima obezbede ravnopravan položaj.

Da li je moguće da pretežna većina proizvoda i usluga, odnosno da pretežna većina preduzeća jedne nacionalne privrede bude nekonkurentna ili da radi sa gubicima? To u nacionalnoj privredi sa sopstvenom nacionalnom valutom, domaćim tržištem robe i faktora proizvodnje može da bude samo privid, ali ne i stvarno stanje. U nacionalnoj privredi se preduzeća po uspešnosti i konkurentnosti plasiraju u jednu distribuciju koja ima statistički normalan raspored<sup>1</sup>. Na jednom kraju rasporeda je manji broj preduzeća koja rade sa gubitkom, na drugom takođe manji broj onih koja rade sa abnormalnim profitom. U sredini rasporeda je većina koja ima prosečnu dobit i konkurentnost. Ako podaci govore da, navodno, većina preduzeća posluje sa gubitkom i da su domaće cene više od inostranih, to samo pokazuje da neke makroekonomske cene nisu na ravnotežnom nivou. Za to je odgovorna makroekonomska politika. Ili je na pogrešnom nivou kamatna stopa, devizni kurs, poreska stopa ili neka druga promenljiva. U tim uslovima preduzeća ne iskazuju stvarnu veličinu novostvorene vrednosti (jer je ona obračunata po pogrešnim parametrima). Deo novostvorene vrednosti (po osnovu takve kamate, deviznog kursa i poreza) iskazaće se u drugim sektorima pri obračunu bruto nacionalnog proizvoda (BNP). Iz ovako preraspodeljenog BNP-a ponekad se sasvim opravdano pokrivaju navodni gubici preduzeća, iako bi bilo bolje da takvi „gubici“ nisu ni stvoreni. Više realne kamate i porezi u zemlji nego u inostranstvu i precenjena nacionalna valuta, i najbolju privredu će učiniti međunarodno nekonkurentnom. A po takvom kursu obračunate domaće cene izgledaće više od inostranih.

Proizilazi da je za puno ostvarivanje faktora konkurentnosti u domašaju preduzeća samo *potreban*, a ne i *dovoljan* uslov međunarodne konkurentnosti proizvoda i usluga, preduzeća i nacionalne privrede. Dovoljan uslov postoji samo ako

<sup>1</sup> Ovo je u mnogim prilikama isticao profesor Branko Horvat.

ekonomska politika obezbedi da se ranije navedeni makroekonomski parametri formiraju na ravnotežnom nivou. Ravnotežni nivo makroekonomskih faktora je različit u svakoj nacionalnoj privredi. Zato je, međutim, ključna funkcija deviznog kursa da nacionalne nivoe makroekonomskih parametara poveže u jedan sistem spojenih sudova koji omogućava donošenje racionalnih odluka o stepenu povezivanja nacionalnih privreda i internacionalizaciji poslovanja preduzeća.

## 2. Konkurentnost i ekonomska politika u otvorenoj privredi

Devizni kurs (cena jedinice strane valute izražene u jedinicama domaće) ključni je „prevodilac“ za poređenje makroekonomskih parametara različitih nacionalnih ekonomija na osnovu kojih se donose poslovne odluke o proizvodnim i trgovinskim transakcijama između subjekata različitih zemalja.

Potpuno je netačno verovanje da je formiranje nivoa i dinamike deviznog kursa u nadležnosti nacionalne centralne banke, da je njeno pravo da taj parametar postavi i da se čitava nacionalna privreda i njeni odnosi sa inostranstvom tome moraju prilagođavati.<sup>2</sup>

I najjednostavniji makroekonomski modeli pokazuju sasvim suprotno. U *realnom* sektoru privrede (proizvodnja  $Y$  i tražnja  $D$ ), *monetarnom* sektoru (ponuda i tražnja novca  $M^s$   $M^d$ ), na *finansijskom* tržištu (ponuda i tražnja hartija od vrednosti, kamatna stopa  $R$  i devizni kurs  $E$ ), kao i u *eksternom sektoru* (izvoz i uvoz robe i usluga, odnos domaćih i inostranih cena i realni devizni kurs  $q$ ), ključni makroekonomski agregati se simultano determinišu, a tako i cenovne varijable (cene, kamata, devizni kurs).

Ovo znači da promena u jednoj varijabli utiče na većinu ostalih, odnosno da se ekonomska politika ne može voditi sektorski ili resorno. Onaj ko „vodi politiku“ kamatne stope i deviznog kursa mora da zna koje će promene u drugim segmentima privrede to izazvati. Posebnu pažnju zaslužuju one promenljive koje presudno utiču na konkurentnost privrede u odnosu sa drugim nacionalnim ekonomijama (kako u realnom tako i u finansijskom sektoru).

Izuzetno je važno znati i poštovati činjenicu da se ravnotežni nivoi ključnih „cena“ (kamatna stopa, nominalni i realni devizni kurs, odnos inostranih i domaćih cena) simultano formiraju ne samo u interakciji s drugim promenljivim u domaćoj privredi, nego i u relevantnim delovima svetske privrede. Drugim rečima, ravnotežne relativne cene (i inflacija), kamatna stopa i devizni kurs mogu da se „pogode“ samo ako se „uklope“ u postojeću konstelaciju istih u relevantnim delovima svetske privrede. Upravo ove međuzavisnosti biće u centru pažnje u naredna tri odeljka.

<sup>2</sup> Da je zaista tako, ne bi postojala crna devizna tržišta i netačno iskazivanje vrednosti u izvoznim i uvoznim carinskim deklaracijama.

Eksterni sektor u otvorenoj privredi sasvim je integrisan u realni i finansijski sektor. Izdvaja se samo kad saldo tekućeg dela platnog bilansa CA zahteva posebnu pažnju ekonomske politike.

### 1.1. Realni sektor

U realnom (kao i u monetarnom i deviznom) sektoru, cilj ekonomske politike je postizanje ravnoteže između ponude i tražnje na što višem nivou BNP-a (i zaposlenosti), sa što manje inflacije. U razmatranju uslova ravnoteže u realnom sektoru, relevantne promenljive u privredi Srbije biće obeležene supskriptom *din*, a iste veličine u relevantnom inostranstvu (Evropska unija) znakom *evra* – €. Ovaj način obeležavanja biće primenjen i kod cenovnih varijabli (odnosi domaćih i inostranih cena, kamatna stopa i devizni kurs). Uslov ravnoteže u realnom sektoru je da BNP (*Y*) bude jednak ukupnoj tražnji *D*. U nominalnom izrazu to je:

$$Y = D = C(Y-T) + I + G + CA \left( E P_e / P_{din}, Y-T \right) \quad (2.1).$$

Ako se ova jednačina podeli sa  $P_{din}$ , isto se dobija u realnom izrazu.

Proizvodnja *Y* mora da pokrije domaću tražnju korigovanu za saldo tekućeg dela platnog bilansa. Determinante domaće tražnje su:  $C(Y-T)$ , raspoloživi nacionalni dohodak  $Y^d$  – koji jeste BNP umanjen za plaćene poreze *T*, investicije *I* i tražnja države *G*, odnosno javnog sektora. U otvorenoj privredi ovaj zbir domaće tražnje koriguje se za saldo tekućeg računa bilansa plaćanja *CA*. Taj saldo je razlika između izvoza i uvoza robe i usluga, a formira se tako što izvoz predstavlja dodatnu tražnju za domaćim proizvodima i uslugama, a uvoz tu tražnju smanjuje i usmerava na uvoz robe i usluga. Determinante izvoza su odnosi inostranih i domaćih cena  $P_e / P_{din}$  i nominalni tržišni devizni kurs *E*. To su direktni makroekonomski faktori konkurentnosti. Determinante uvoza su raspoloživi nacionalni dohodak  $Y^d$ , nominalni tržišni devizni kurs i odnosi inostranih i domaćih cena. U zavisnosti od stepena otvorenosti nacionalne privrede, saldo platnog bilansa može veoma mnogo da utiče na domaću tražnju i proizvodnju. Suficit platnog bilansa povećava domaću proizvodnju, a deficit je smanjuje. Na taj način tri od četiri determinante salda platnog bilansa utiču na opštu makroekonomsku ravnotežu, proizvodnju, domaću tražnju i zaposlenost, a sve tri se svode na različite koncepte deviznog kursa.

$E_{din/€}$  je kratkoročni nominalni tržišni devizni kurs. Odnos (indeksa) cena je determinanta dugoročnog ravnotežnog deviznog kursa po osnovu pariteta kupovnih snaga nacionalnih valuta. Zajedno, ove determinante daju izraz:

$$q_{din/€} = E_{din/€} (P_e / P_{din}),$$



što je, zapravo, definicija realnog deviznog kursa.<sup>3</sup>

Dakle, devizni kurs nije neko sektorsko pitanje koje se tiče samo centralne banke i trgovaca devizama. U svoja tri navedena oblika on utiče na celokupnu makroekonomsku ravnotežu. Zato se politika deviznog kursa ne može voditi ni po čijim subjektivnim uverenjima ili predrasudama. Nego kako? Onako kako to već pomenute makroekonomske relacije u domaćoj i relevantnoj svetskoj privredi zahtevaju.

### 1.2. Monetarno-devizni sektor

Uslov ravnoteže u monetarnom sektoru nacionalne privrede jeste da ponuda novca bude jednaka tražnji. U nominalnom izrazu to je:

$$M^s = P [L (R, Y)] ,$$

$$\text{odnosno } M^s / P = L (R, Y) \quad (2.2),$$

gde je  $M^s$  nominalna ponuda novca kojom upravlja centralna banka, koja treba da bude jednaka realnoj tražnji za novcem  $L$  koja zavisi od kamatne stope i BNP ( $Y$ ). Pri datoj realnoj tražnji za novcem, nominalna tražnja će se menjati upravo proporcionalno promeni cena. Važi i inverzna relacija:

$$P = M^s / L (R, Y) \quad (2.3),$$

što pokazuje da je promena odnosa ponude i tražnje novca determinanta kretanja opšteg nivoa cena u nacionalnim privredama.

Na kamatnu stopu najveći uticaj u nacionalnoj privredi ima centralna banka, koja politikom eskontne stope kao i indirektnim merama uticaja na poslovne banke, u pretežnoj meri određuje njenu visinu. Ipak, ona u otvorenoj privredi ni u tome nema određene ruke jer mora da vodi računa o razlici između domaće  $R_{din}$  i (relevantne) inostrane kamatne stope  $R_e$ . Iz tog odnosa nastaju dve dalje relacije od izuzetnog značaja za makroekonomsku ravnotežu i konkurentnost nacionalne privrede. Prvu relaciju pokazuje Fišerovo pravilo:

$$R_{din} - R_e = \pi_{din}^e - \pi_e^e \quad (2.4),$$

<sup>3</sup> Ovde smo odlučili da čitavo izlaganje zasnujemo na bilateralnom nominalnom i realnom kursu:  $x$  dinara za jedan evro, što je i ključna relacija u privredi Srbije. Ako bismo uzeli korpu valuta sa određenim ponderima, radili bismo sa nominalnim efektivnim i realnim efektivnim kursovima. Čitava argumentacija u ovom tekstu ostala bi na snazi.

po kome se razlike u nacionalnim nivoima kamatnih stopa formiraju na osnovu očekivanih razlika u nacionalnim stopama inflacije ( $\pi^e$ ).<sup>4</sup> Promene eskontne stope su relativno retke, a međunarodne transakcije i promene deviznog kursa su visoko frekventne. Zato na kratki rok jedna druga relacija, paritet kamatnih stopa:

$$R_{din} - R_{\epsilon} = (E_{din/\epsilon}^e - E_{din/\epsilon}) / E_{din/\epsilon} \quad (2.5),$$

obežbeđuje da se devizni kurs menja tako da uvek izjednačava prinos na finansijsku aktivu u inostranstvu i u zemlji (ako se on iskaže u istoj valuti).

Ovo pravilo je danas ključna kratkoročna determinanta formiranja nivoa, pa i varijabiliteta deviznih kurseva na tržištima. Dva argumenta idu u prilog ovom objašnjenju kratkoročne determinacije kurseva. Prvo, na veoma kratki rok fundamentalne makroekonomske relacije (koje formiraju ravnotežni kurs na dugi rok), naprosto nisu raspoložive. Drugo, ogromna većina prometa na deviznim tržištima nije više vezana za realne nego za finansijske transakcije. Godišnji obim svetskog izvoza koji se plaća i naplaćuje konverzijom i transferom valuta (depozita kod poslovnih banaka) iznosi oko 8 hiljada milijardi dolara. Početkom novog milenijuma dnevni promet na svetskim deviznim tržištima iznosio je oko 1.900 milijardi dolara.<sup>5</sup> Prirodno je očekivati da na kratki rok finansijske transakcije pretežno determinišu devizne kurseve.

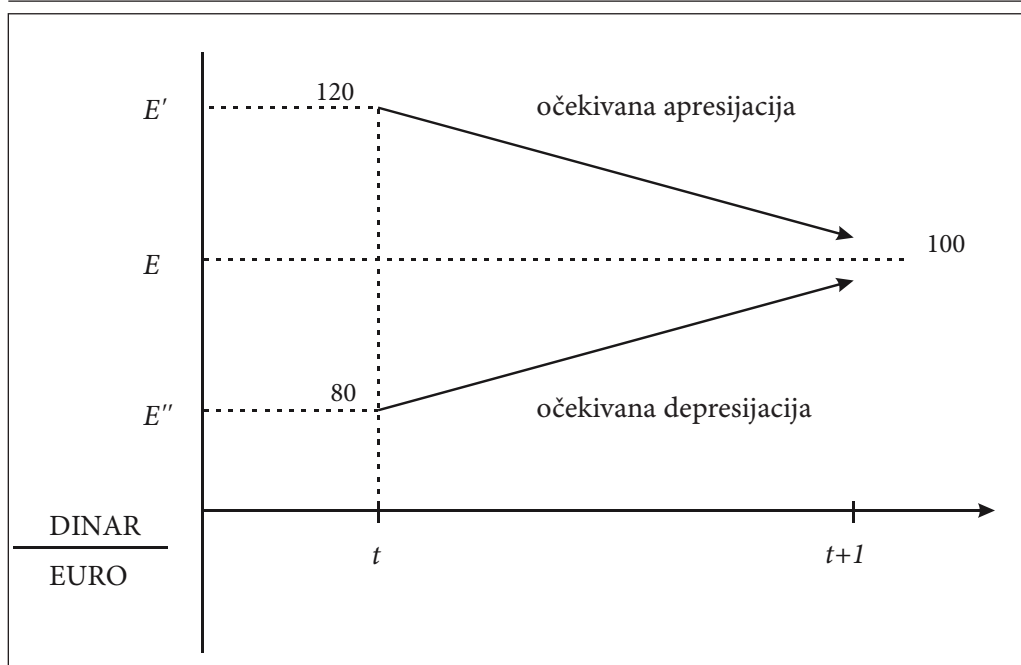
Ako je trgovina devizama zapravo trgovina depozitima kod banaka denominiranim u različitim valutama, onda je prirodno očekivati da se cena deviza (depozita) formira na isti način kao i cena druge finansijske aktive: na osnovu visine prinosa korigovanog za rizik. Pošto svaka kupovina finansijske aktive podrazumeva i konverziju valuta, na prinos deviznog depozita, pored visine prinosa, kamatne stope  $R_{\epsilon}$ , utiće i devizni kurs. Ako je kamatni deo prinosa različit, onda to promena deviznog kursa mora da kompenzuje. To se svakodnevno dešava na deviznim tržištima gde se nominalni devizni kurs neprekidno menja u odnosu na očekivani kurs  $E_{din/\epsilon}^e$ . Očekivani devizni kurs se posmatra na dan isteka depozita jer je relevantno imati određeno očekivanje deviznog kursa po kome će se devizni depoziti sa kamatnim prinosom konvertovati. Očekivanje je da devizni depozit po osnovu kamate i promene deviznog kursa do dana isteka depozita, odnosno konverzije, donosi isti prinos kao i takav depozit u nacionalnoj valuti.

Na formiranje očekivanog deviznog kursa na duži rok veći uticaj imaju fundamentalne makroekonomske varijable. Dnevna odstupanja od očekivanog kursa su potpuno pod uticajem očekivanja tržišnih subjekata. Ta očekivanja se izvode iz stanja tekućeg kursa u odnosu na očekivani. Po Krugmanu i Opstfeldu<sup>6</sup>, ta očekivanja se formiraju kao na slici 1.

<sup>4</sup> Superskript  $e$  kod pojedinih promenljivih označava očekivanu vrednost.

<sup>5</sup> Bank for International Settlements: *75<sup>th</sup> Annual Report*, Basel, 2005.

<sup>6</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy*, „Addison-Wesley“, Boston, 2005; L. S. Goldberg, M. W. Klein, J. Shambaugh, *Study Guide, International Economics*, Longman, 2000.



Slika 1. Uloga očekivanja u tržišnom formiranju deviznog kursa

Ako očekivani kurs za kraj perioda  $t+1$  iznosi, na primer, 100 dinara za jedan evro, onda se očekivanja o kretanju kursa formiraju na osnovu položaja tekućeg tržišnog kursa u odnosu na taj očekivani kurs.

Ako je trenutni kurs (u periodu  $t$ ) 80 dinara za jedan evro, tržišni subjekti će očekivati porast kursa, tj. depresijaciju dinara do nivoa očekivanog kursa  $E_{din/\epsilon}^e$ . Ako je trenutni tržišni kurs iznad tog očekivanog, oni će očekivati pad kursa, odnosno apresijaciju dinara. Pri ogromnom prometu depozita na međunarodnim finansijskim tržištima, ovakvo kretanje tržišnog u odnosu na očekivani kurs neprekidno obavlja funkciju izjednačavanja prinosa na depozite denominirane u različitim valutama.

Kako do sada definisane relacije u monetarnom i deviznom sektoru nacionalnih privreda simultano generišu devizni kurs na kratki rok, pokazuje slika 2.<sup>7</sup>

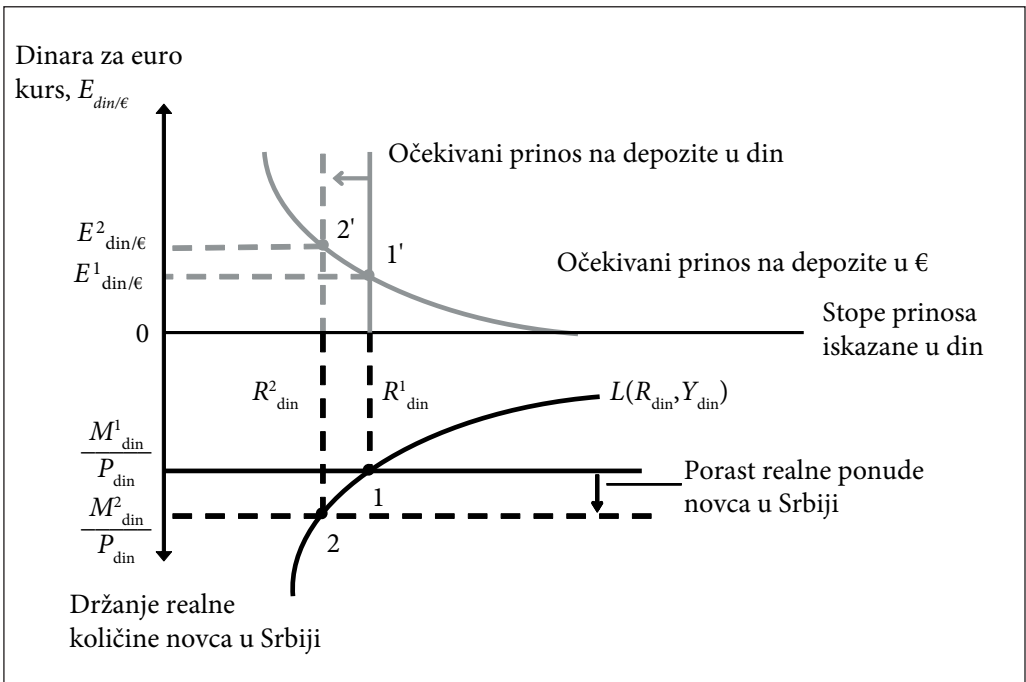
Na slici se kombinuju grafikoni formiranja ravnoteže na monetarnom (donji deo rotiran za 90 stepeni udesno) i deviznom tržištu u uslovima pariteta kamatnih stopa. Na tržištu novca realna ponuda novca se poklapa sa realnom tražnjom i određuje kamatnu stopu na nivou  $R_{din}^1$ . Ova kamatna stopa je prinos na depozite denominirane u domaćoj valuti i prelazi u gornji deo slike, u devizno tržište. Na deviznom tržištu ravnoteža postoji samo kad se prinos na devizne depozite (kamata i promena kursa) i depozite u domaćoj valuti (određen visinom  $R_{din}^1$ ) izjednače. To je samo na nivou kursa  $E_{din/\epsilon}^1$  gde se dve krive prinosa seku. Kriva prinosa na devizne depozite ima negativan nagib, jer pri datim kamatnim sto-

<sup>7</sup> Ibidem

pama prinos u nacionalnoj valuti raste kad ona apresira (devizni kurs pada). Ova apresijacija odmah izaziva očekivanu buduću depresijaciju i time povećava očekivani devizni prinos po osnovu konverzije po višem deviznom kursu.

Dinamiku simultanog prilagođavanja na oba tržišta možemo da pratimo ako pretpostavimo promenu u nekoj ključnoj varijabli. Na primer, da se u domaćoj privredi, pri nepromenjenom nivou cena, proizvodnje i realne tražnje za novcem, njegova realna ponuda poveća. Pri postojećoj kamatnoj stopi pojaviće se višak ponude novca, što će je sniziti sa  $R_{din}^1$  na  $R_{din}^2$ . Time pada prinos na depozite u domaćoj valuti i taj prinos u gornjem delu slike, na deviznom tržištu postaje manji od prinosa na devizne depozite. Pri početnom deviznom kursu  $E_{din/€}^1$ , držaoci domaćih depozita će ih prodati želeći da kupuju devizne depozite. To će da poveća tražnju deviza i nacionalna valuta će da depresira na kurs  $E_{din/€}^2$ , gde se prinosi izjednačuju. Ta trenutna depresijacija je dovoljna da smanji buduću očekivanu depresijaciju taman za toliko koliki je efekat smanjenja kamatne stope.

Ovaj mehanizam kratkoročnog kretanja deviznog kursa, da bi stalno izazivao promene u očekivanjima tržišnih subjekata, stalno „preteruje“ u promenama deviznog kursa. Navedeni mehanizam je objašnjen u literaturi (overshooting) i ostaje pratilac tendencijskog približavanja kratkoročnih tržišnih deviznih kurseva dugoročnom ravnotežnom kursu.



Slika 2. Efekti promene kamatne stope i ponude novca u zemlji na kurs evra u nacionalnoj valuti

Dugoročni ravnotežni devizni kurs je onaj koji doprinosi simultanoj domaćoj ravnoteži i željenom (prihvatljivom) stepenu eksterne ravnoteže u dužem roku. Na njega utiču sve fundamentalne makroekonomske varijable koje su u dosadašnjem izlaganju u kratkoročnom modelu determinacije deviznog kursa zamenjene monetarnim varijablama. To se posebno odnosi na nacionalne nivoe cena, odnosno na kretanja indeksa cena koja su osnova apsolutne i relativne varijante teorije pariteta kupovnih snaga nacionalnih valuta.

Iz jednačina (2.5) i (2.4) takođe se vidi da je devizni kurs posledica promena u nacionalnim nivoima cena. Jednačina pariteta kamatnih stopa kazuje da su razlike u visini nacionalnih kamatnih stopa determinante promene tržišnog deviznog kursa. S druge strane, jednačina (2.4), tj. Fišerovo pravilo pokazuje da su razlike u nacionalnim kamatnim stopama jednake razlici *očekivanih* stopa inflacije. Proizilazi da su promene deviznog kursa posledice razlika u nacionalnim stopama rasta cena. U Fišerovom pravilu kalkuliše se unapred: koliko pri očekivanim stopama inflacije nominalna kamatna stopa treba da bude veća da bi obezbedila ostvarenje željene realne kamatne stope. U izračunavanju deviznog kursa po relativnoj varijanti teorije pariteta kupovnih snaga, obračun je *retroaktivan*.

Krugman i Opstfeld daju dve jednačine kursa na osnovu pariteta kupovnih snaga nacionalnih valuta. Prva se računa retroaktivno:

$$\left(E_{din/\epsilon,t} - E_{din/\epsilon,t-1}\right) / E_{din/\epsilon,t-1} = \pi_{din,t} - \pi_{\epsilon,t} \quad (2.6),$$

što znači da se stopa promene deviznog kursa dobija kao razlika u stopama rasta cena.<sup>8</sup> Blisko je pameti da subjekti u transakcijama sa inostranstvom ne samo da znaju za paritet kupovnih snaga, nego imaju i svoja očekivanja nacionalnih stopa rasta cena. Ako ih uvrste u jednačinu (2.6) dobiće sopstvenu ocenu očekivanog deviznog kursa koji je od velikog značaja kao reporna tačka i u kratkoročnom modelu deviznog kursa:

$$\left(E_{din/\epsilon}^e - E_{din/\epsilon}\right) / E_{din/\epsilon} = \pi_{din}^e - \pi_{\epsilon}^e \quad (2.7).$$

Na definiciju pariteta kupovnih snaga nadovezuje se i pojam *realnog deviznog kursa* koji korespondira sa pojmom realne kamatne stope. Obrazac realnog deviznog kursa dat je na samom početku odeljka 2. Nominalni devizni kurs korigovan za paritet kupovnih snaga daje realni devizni kurs. Ako važi relativna varijanta pariteta kupovnih snaga, realni kurs bi morao stalno da bude nepromenjen: koliko se promeni nominalni kurs, toliko to kompenzira promena odnosa domaćih i inostranih cena. Ova relacija bila je osnov za izuzetno brojna empirijska istraživanja pariteta kupovnih snaga u poslednjih tridesetak godina. Mnogi empirijski nalazi nisu potvrdili konstantnost realnih deviznih kurseva. Došlo se i do nekih razumnih objašnjenja razloga zbog kojih može da dođe do promene

<sup>8</sup> Ibidem

realnih deviznih kurseva. Najstarije objašnjenje je Herod-Balasa-Samuelsonov (Harrod-Ballassa-Samuelson) efekat, po kome u zemljama u kojima dolazi do velikog porasta produktivnosti, naročito u izvoznom segmentu, pri fiksnom *nominalnom kursu* dolazi do takve promene odnosa domaćih i inostranih cena, da u stvarnosti dolazi do realne apresijacije valute, tj. do promene realnog deviznog kursa. Kao razlozi za odstupanje od konstantnog realnog kursa navođeni su još: transportni troškovi, carine i slične dažbine, imperfektna konkurencija koja dozvoljava segmentaciju tržišta, diferencijaciju proizvoda i cenovnu diskriminaciju (pricing to market).

Vremenom se došlo do saznanja da su ranije obavljena istraživanja bila zasnovana na neadekvatnoj metodologiji. Pojam stacionarnosti odnosno nestacionarnosti vremenskih serija, pojam kointegracije i tome adekvatna ekonometrija vremenskih serija, nisu postojali. Pošto je većina ekonomskih vremenskih serija nestacionarna, primena metoda najmanjih kvadrata na analizu njihovih osobina i međuzavisnosti bila je neadekvatna i nije imala snagu valjanog dokaza.

Pre manje od deset godina počeli su da se pojavljuju rezultati empirijskih istraživanja najvažnijih teorija determinacije deviznog kursa po novoj metodologiji. Testirane su hipoteze da je vremenska serija deviznog kursa stacionarna (što bi potvrdilo teoriju pariteta kupovnih snaga), kao i da su devizni kurs i njegove determinante, kao nestacionarne serije, kointegrirane u jedan stacionarni odnos koji dozvoljava upotrebu metoda najmanjih kvadrata. Sarno i Tejlor navode i rezultate ARIMA i srodnih modela koji bi potvrdili paritet kupovnih snaga nacionalnih valuta u slučaju da se pokaže da se oscilacije deviznog kursa dešavaju oko neke stabilne srednje vrednosti (mean reverting).<sup>9</sup>

Zaista, novija istraživanja daju mnogo povoljnije rezultate za teoriju pariteta kupovnih snaga, čak i u novijem periodu opšteg plivanja nacionalnih valuta. Rasprava, naravno, nije okončana zato što je utvrđeno da i neki testovi u metodu kointegracije (naročito multivarijacione) ili u panel-regresijama, nisu adekvatni i tek treba razviti nove testove za navedene postupke. Poseban ogranak istraživanja krenuo je od pretpostavke da su neke serije nelinearne i da u slučaju povezanosti više nelinearnih serija problem neadekvatne metodologije postaje još složeniji.

Sve u svemu, paritet kupovnih snaga, kao dugoročno stabilna srednja tendencija kursa, nije mogao da se odbaci. To je i razumljivo ako se ima u vidu da realni faktori i saldo platnog bilansa deluju na devizni kurs u mnogo dužem roku nego monetarni faktori koji dnevno utiču na njega. Krugman i Opstfeld i mnogi drugi su paritet kupovnih snaga nacionalnih valuta zadržali kao neophodnu relaciju u modelu determinacije deviznog kursa, s jednom logičnom korekcijom.<sup>10</sup> Iz ranije navedene definicije realnog deviznog kursa:  $q_{din/€} = (E_{din/€} P_{€} / P_{din})$ , može da se sagleda:

<sup>9</sup> L. Sarno, M. P. Taylor, *The Economics of Exchange Rates*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.

<sup>10</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, op. cit.

$$E_{din/€} = q_{din/€} \cdot P_{din} / P_{€} \quad (2.8).$$

Iz toga sledi da ukoliko su promene realnog kursa male ili mogu da se izmere i procene, onda će biti poznato koliko paritet kupovnih snaga utiče na očekivani nominalni  $E$  tržišni devizni kurs. S nešto više dobre volje može i da se kaže da politika stabilnog *realnog* deviznog kursa može dati dobre rezultate, jer iz jednačine 2.8. proizilazi da će nominalni kurs (na deviznom tržištu koje funkcioniše) uvek da se prilagođava promenama odnosa cena i time vodi računa o makroekonomskoj konkurentnosti nacionalne privrede. Ako sve ovo važi ne samo u teoriji nego i u praksi mnogih zemalja, trebalo bi da važi i u Srbiji.

### 3. Politika deviznog kursa u Srbiji

U svim svojim državnim oblicima Srbija je uvek bila sklona da vodi politiku fiksnog nominalnog (a samim tim i kolebljivog realnog) deviznog kursa. U vreme zlatnog i zlatno-deviznog standarda, kao i bretonvudskog međunarodnog monetarnog sistema (do 1973), to je bilo i razumljivo.

U kasnijem ne-sistemu, kad su i ključne svetske valute „plivale“ sa velikim oscilacijama, u Srbiji je ostala na snazi zabluda da je fiksni nominalni kurs dobra politika. Naravno, on u inflatornim uslovima postaje enormno nerealan, devize postaju potcenjene a dinar precenjen, što anulira sve pokušaje preduzeća da ostanu konkurentna u izvozu i na domaćem tržištu.

Istina je da se veoma malo znalo o realnom deviznom kursu, a nije bilo ni empirijskih istraživanja na tu temu. U novije vreme i oni koji to znaju i imaju (međunarodne ekonomsko-finansijske organizacije), i same su nametale fiksni nominalni devizni kurs kao nominalno sidro za sprečavanje inflacije. Sva istraživanja pokazala su da fiksiranje *nominalnog* deviznog kursa samo na kratki rok daje rezultate, a da se posle toga plaća ceh velike apresijacije nacionalne valute (prekomerni deficit platnog bilansa, neodrživ međunarodni dužnički položaj zemlje).

I pored toga što je u poslednjih dvadesetak godina u Srbiji bilo podataka i istraživanja realnog efektivnog kursa, opsesija fiksnog nominalnog deviznog kursa održala se do danas. Dolar i evro u roku od jedne godine osciliraju više od  $\pm 10\%$ , a dinar manje-više nominalno stabilno stoji. Da li stvarno ima realnih ekonomskih parametara kao podloge za tu stabilnost? Da li je privreda Srbije stvarno efikasnija i stabilnija od ključnih privreda sveta? O tome sasvim drugu priču saopštavaju podaci o zaposlenosti, produktivnosti, životnom standardu i stepenu siromaštva u Srbiji.

Opsesija održavanja fiksnog nominalnog deviznog kursa vladala je i pre i posle hiperinflacije s kraja prošlog i početka ovog veka. Zato je, naravno, realni efektivni kurs izazivao prave katastrofe u privredi i u ekonomskim odnosima sa inostranstvom.

Empirijskih istraživanja realnog efektivnog kursa dinara (u odnosu na korpu valuta) nema mnogo, ali ipak dovoljno da se ova tvrdnja dokaže. Hiperinflacija je bila tolika da je besmislen i pokušaj da se indeksi cena pre i posle nje povežu u neku upotrebljivu vremensku seriju. Za period posle 2000. godine podataka o realnom efektivnom kursu dinara ima u Biltenu Narodne banke Srbije.

Tabela 1. Realni efektivni kurs dinara

kraj prethodne godine=100

Godina	Lančani indeksi	Kumulativ			
2001.	130,0				
2002.	116,8	151,84			
2003.	101,9		154,72		
2004.	98,9			153,02	
2005. I – III	100,3				153,48

Izvor: Narodna banka Srbije: *Statistički bilten*, maj 2005.

Krajem 2000. godine, potpuno nerealan devizni kurs sa 6 dinara za 1 nemačku marku povećan je na 30 dinara za 1 marku. Time je nominalni kurs samo izjednačen sa crnim kursom, odnosno sa zbirom zvaničnog kursa i kursnih ingredijenata (poštapalica). U odnosu na kraj 2000. godine, realni efektivni kurs dinara (u odnosu na korpu valuta) izuzetno je mnogo apresirao u 2001. i 2002. godini. Tek u 2004. nastala je blaga realna depresijacija. Problem je u tome što ta mala depresijacija nije mogla da ispravi ogromnu kumuliranu apresijaciju. Krajem marta 2005. godine ta kumulativna apresijacija iznosila je 53,48%.

Ima u novije vreme i istraživanja koja za Srbiju sagledavaju ne samo kretanje realnog kursa, već i njegovu povezanost sa osnovnim makroekonomskim relacijama.<sup>11</sup> Studija grupe autora u izdanju „CES Mecon“ realni kurs računa samo u odnosu na evro, a ne prema evru i drugim valutama zastupljenim u ponudi i tražnji, odnosno u strukturi međunarodnih plaćanja Srbije.<sup>12</sup> Sudeći po strukturi izvoza i uvoza robe, plaćanja evrom u robnom prometu s inostranstvom čine oko 50% ukupnih. Valja imati u vidu da se uvoz goriva plaća u dolarima i da je deo otplate spoljnog duga i kamata (ekstremno neelastična tražnja deviza), takođe u dolarima. Pad dolara prema evru (i dinaru) uz iskazivanje podataka statistike čitave robne razmene u dolarima, precenjuje vrednost izvoza i uvoza.

U studiji je funkcija uvoza robe robusna i otporna na strukturne lomove. Uvoz u svim potperiodima zavisi od domaće tražnje (aproksimirane kretanjem realnih plata), odnosa relativnih cena, to jest realnog deviznog kursa i kretanja efektivne zaštite domaće proizvodnje. Tražnja za uvozom sirovina i opreme je cenovno manje elastična od tražnje za potrošnim dobrima za koja postoje

<sup>11</sup> O. Kovač, „Makroekonometrijsko modeliranje – kontinuirana potreba“, *Ekonomski anali*, tematski broj, mart 2005, Beograd.

<sup>12</sup> M. Arsić, Z. Mladenović, P. Petrović, *Makroekonometrijsko modeliranje privrede Srbije*, „CES Mecon“, Beograd, 2005.



domaći supstituti. Elastičnost uvoza potrošne robe u odnosu na realni devizni kurs je vrlo visoka, što ukazuje na mogućnost da se on svede na normalniju veličinu smanjenjem apresijacije dinara.

Interesantno je da kod nas još nije bilo nikakve analize odnosa domaćih i inostranih kamatnih stopa i njihovog uticaja na devizni kurs. Znači li to da finansijski sektor privrede Srbije nije stvarno povezan sa svetskim finansijskim tržištima ili da mi o tome premalo znamo?

Rezultati ocene funkcije tražnje za novcem u ovoj studiji ukazuju na kretanje realnih neto plata i na realni devizni kurs kao ključne determinante tražnje za realnim novcem. U kointegriranoj relaciji: realni novac, realne plate, devizni kurs, tražnja za novcem je endogena, a realne plate su (kao aproksimacija privredne aktivnosti) egzogena promenljiva.

Pošto ne može da utiče na realne plate, monetarnoj politici ostaju na raspolaganju samo instrumenti na strani ponude novca. Pošto je odnos relativnih cena, to jest realni devizni kurs glavna determinanta konkurentnosti izvoza, ponuda novca ne bi smela da vodi apresijaciji dinara. Politika manje-više konstantnog *realnog efektivnog* (ne samo u odnosu na evro) kursa dinara čini se razumnim ciljem ne samo sa stanovišta izvoza, uvoza i platnog bilansa, nego i težnje da se ne smanjuju realne plate, odnosno realni prihodi privrede. U kojoj meri će se razmere indeksiranja snižavati vremenom, zavisi od smanjenja inflacije. Ona je u fazi u kojoj šok-terapija i nominalno sidro deviznog kursa nisu racionalno rešenje.

Ni drugi uslovi za vođenje politike stabilnog realnog deviznog kursa dinara nisu ispunjeni, što pokazuje da se u Srbiji u tom pogledu ne vodi konzistentna makroekonomska politika. Ne samo što dinar pretežno apresira umesto da depresira u skladu sa razlikom u stopama inflacije u Srbiji i u relevantnom inostranstvu, već se ne poštuje ni Fišerovo pravilo, niti paritet kamatnih stopa.

Shodno Fišerovom pravilu, odnosi kamatnih stopa između glavnih trgovinskih blokova se menjaju u skladu sa *očekivanom* inflacijom. Nacionalni nivoi kamatnih stopa razlikuju se za razliku u stopama očekivane inflacije. Banka za međunarodne obračune u Bazelu (Bank for International Settlements – BIS) tu relaciju analizira uz pomoć nacionalnih eskontnih stopa koje su potpuno pod kontrolom monetarne politike. U periodu 1991-2005, stopa inflacije (cene na malo) bila je veća u SAD nego u Evropskoj uniji i Japanu.<sup>13</sup> Iako su eskontne stope u SAD i EU *realno* blizu 0, nominalno su nešto više od stope inflacije i uglavnom su više u SAD nego u EU i Japanu. Zajedno sa velikim deficitom platnog bilansa SAD, ovo objašnjava pretežnost perioda sa nominalnom depresijacijom dolara.

Inflacija u Srbiji u periodu 2000-2005. godine veća je od inflacije u EU za 15,7 do 74,7 procentnih poena (kako u kojoj godini).<sup>14</sup> Umesto da depresira za toliko, dinar je kumulativno apresiran za 54%. Pri takvoj razlici u stopama inflacije,

<sup>13</sup> Bank for International Settlements, *ibid.*

<sup>14</sup> Economic Commission for Europe: *Economic Survey of Europe 2004*, no. 2, United Nations, New York and Geneva, 2004; Narodna Banka Srbije: *Statistički bilten*, maj 2005, Beograd.

eskontna stopa u Srbiji trebalo je da bude viša od one u EU za isti broj procentnih poena. U stvarnosti, ona je uglavnom bila viša za samo 6,5 do 22 procentnih poena. To je stvaralo iluziju da je stepen precenjenosti dinara manji od stvarnog. S druge strane, u novije vreme, u prvom polugođu 2005. godine – kada je inflacija (I-VII 2005. prema istom periodu 2004. godine) dostigla 17,2% – aktivne kamratne stope poslovnih banaka počele su da rastu enormno, iako je eskontna stopa ostala 8,5%. Ta eskontna stopa je realno negativna i predstavlja subvencionisanje poslovnih banaka. Možda im to nadoknađuje štetu od apresijacije dinara?

### Literatura

- Arsić, M. et al.: *Makroekonometrijsko modeliranje privrede Srbije*, „CES Mecon“, Beograd, 2005.
- Bank for International Settlements: *75th Annual Report*, Basel, 2005.
- Economic Commission for Europe: *Economic Survey of Europe*, no. 2, United Nations, New York and Geneva, 2004.
- Goldberg, L. S. – Klein, M. W. – Shambaugh, J.: *Study Guide, International Economics*, Longman, 2000.
- Kovač, O.: „Makroekonometrijsko modeliranje – kontinuirana potreba“, *Ekonomski anali*, tematski broj, mart 2005, Beograd.
- Krugman, P. R. – Obstfeld, M.: *International Economics, Theory and Policy*, „Addison-Wesley“, Boston, 2003.
- Narodna banka Srbije: *Statistički bilten*, maj 2005, Beograd.
- Sarno, L. – Taylor, M. P.: *The Economics of Exchange Rates*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.

DR SNEŽANA STOJANOVIĆ  
*Institut za uporedno pravo, Beograd*

## IZVORI FINANSIRANJA BUDŽETA EVROPSKE UNIJE

**Rezime:** *Finansiranje Evropske unije je u centru pažnje i stalnih debata evropske javnosti i evropskih političara od samog osnivanja ove supranacionalne institucije. Ovo pitanje postalo je posebno značajno u poslednjih desetak godina, budući da je Evropska unija vremenom sve više zapadala u finansijsku zavisnost od država-članica i doprinosa koje joj one transferišu. Sačinjeno je više predloga za uvođenje novih, sopstvenih izvora finansiranja budžeta Evropske unije. Ovaj rad bavi se aktuelnim sistemom finansiranja, njegovim nedostacima i prihodima predloženim za nove sopstvene izvore komunitarnog budžeta.*

**Ključne reči:** *Evropska unija, finansiranje Evropske unije, budžet Evropske unije, doprinosi država-članica, sopstveni prihodi*

### 1. Uvod

Evropska unija, kao nadnacionalna, supranacionalna organizacija, danas u svom sastavu ima ukupno 25 država-članica, a u skoroj budućnosti očekuje se da se ovaj broj poveća. Primanjem novih država u članstvo, ovaj nadnacionalni entitet još više bi ojačao.

Od značaja je istaći da su se od formiranja do danas unutrašnje uređenje i funkcionisanje Evropske unije dosta izmenili. Najpre su pedesetih godina 20. veka stvorene tri zajednice: Evropska zajednica za uglj i čelik (EZUČ), ustanovljena Pariskim ugovorom iz 1951. godine, a zatim su 1957. godine, potpisivanjem Rimskog ugovora, ustanovljene Evropska ekonomska zajednica (EEZ) i Evropska zajednica za atomsku energiju (Evroatom). Tek kasnije ove tri zajednice se ujedinjuju i formiraju jedan nadnacionalni entitet – Evropsku uniju.

Karakteristično je da se još u vreme postojanja tri zajednice postavljalo pitanje njihovog finansiranja. U početku, sve tri zajednice su se uglavnom finansirale doprinosima iz budžeta država-članica. Samo je EZUČ imao sopstveni izvor prihoda – dažbinu na uglj, ali njegovim ubiranjem nije se moglo obezbediti dovoljno sredstava

za finansiranje svih rashoda budžeta EZUČ.<sup>1</sup> Usled toga Zajednice su insistirale na ustanovljavanju sopstvenih prihoda koji bi donosili dovoljno sredstava da se, u što je moguće većoj meri, obezbedi finansijska nezavisnost od država-članica. Međutim, po prvi put, sistem sopstvenih prihoda Evropskih zajednica ustanovljen je 1970. godine, uvođenjem prihoda od carina, dažbina na poljoprivredne proizvode i šećer, kao i prisvajanjem dela poreza na dodatu vrednost (PDV) naplaćenog na teritoriji država-članica. Ipak, i pored toga, finansiranje se uglavnom vršilo putem doprinosa država-članica, čiji je udeo u ukupnim prihodima Zajednica sve više opadao.

Može se reći da se tek od 1985. godine razvija, u pravom smislu te reči, sistem sopstvenih budžetskih prihoda Evropskih zajednica. Te godine, kao sopstveni prihod Evropskih zajednica, uveden je prihod koji se zasnivao na bruto nacionalnom proizvodu (BNP). Međutim, umesto da se uvođenjem takozvanih sopstvenih prihoda obezbedi finansijska nezavisnost u odnosu prema državama-članicama, nastala je paradoksalna situacija – zavisnost je povećana. Do ovoga je došlo iz razloga što su prihodi od PDV i BNP postali najznačajniji izvori finansiranja budžeta Evropske unije, a upravo se oni usmeravaju od država-članica. Iako prihodi od PDV-a i BNP-a formalno spadaju u sopstvene prihode Evropske unije, u stvari su „kvazisopstveni“ prihodi. Namera nam je da se u ovom radu bavimo navedenim problemima, kao i brojnim predlozima za njihovo rešavanje, a koji se manje-više zasnivaju na uvođenju novih prihoda budžeta Evropske unije. Takođe, bavićemo se i pitanjem međusobnih odnosa Evropske unije i država-članica, odnosno principima na kojima se ovi odnosi zasnivaju, budući da je to jedna od ključnih tačaka od koje treba poći prilikom rešavanja problema finansiranja Evropske unije.

## 2. Odnosi između Evropske unije i država-članica

Pitanje finansiranja Evropske unije direktno je povezano sa pitanjem međusobnih odnosa između Unije i država-članica i specifičnom prirodom ove supranacionalne institucije.<sup>2</sup> Za razliku od tradicionalnih međunarodnih organizacija, kao što su Međunarodni monetarni fond i Ujedinjene nacije, koje se finansiraju isključivo doprinosima svojih država-članica, finansijski i drugi odnosi između Evropske unije i njenih članica znatno su složeniji. Njihovo funkcionisanje zasniva se na nekoliko tzv. osnovnih principa: princip pripisanih nadležnosti, princip supsidijarnosti i princip proporcionalnosti. Princip pripisanih nadležnosti znači da su nadležnosti Evropske unije izvedene iz nadležnosti država-članica.<sup>3</sup> Evrop-

<sup>1</sup> European Commission: *European Union Public Finance*, European Commission, Luxembourg, 2002, str. 16.

<sup>2</sup> B. Laffan, J. Lindner, „The Budget“, Chapter 8 in *Policy-Making in the European Union*, edited by H. Wallace, W. Wallace, M. Pollack, Oxford University Press, Oxford, 2005, str. 191-212.

<sup>3</sup> Izuzeci od ovog principa prisutni su u oblasti: poljoprivrede, saobraćaja i međunarodne trgovine. U ostalim oblastima, poput unutrašnjih tržišta, nacionalna zakonodavstva imaju primat, što znači da su nadležnosti EU vrlo male i ograničene. A. Dashwood, „The Limits

ska unija nema tzv. *Kompetenz-Kompetenz* (ovlašćenja Evropske unije nisu superiorna nad ovlašćenjima država-članica).<sup>4</sup> U izvornom smislu princip supsidijarnosti, kao jedan od vrlo bitnih principa fiskalnog federalizma, podrazumeva da se javne funkcije obavljaju na najnižem mogućem nivou, ako je to najefikasnije, i proizvodi najmanje administrativne troškove.<sup>5</sup> Međutim, u odnosima između Evropske unije i država-članica, supsidijarnost se primenjuje u oblasti neekskluzivnih nadležnosti Evropske unije i znači da se pojedine nadležnosti obavljaju na nivou Unije samo ako određeni ciljevi mogu biti ostvareni u većoj meri nego ako bi te iste nadležnosti bile obavljane na nivou država-članica.<sup>6</sup> Princip proporcionalnosti znači da svaka akcija preuzeta od strane Evropske unije neće ići preko onoga što je neophodno da se ostvare ciljevi Ugovora o EZ.<sup>7</sup>

Na ovom mestu potrebno je istaći da su nadležnosti EU veoma retko ekskluzivne, uglavnom su neekskluzivne i predstavljaju zajedničke nadležnosti Unije i država-članica. Takođe, postoje i nadležnosti koje su samo „podrška“ nadležnostima koje obavljaju države-članice. Neekskluzivnost nadležnosti EU zasniva se na članu 175. Ugovora o EZ, kojim je regulisano pitanje zaštite životne sredine. Zajedničke nadležnosti su rezidualne prirode, dok su one koje služe kao „podrška“ prisutne u oblastima kao što su: industrija, zaštita i unapređenje ljudskog zdravlja, obrazovanje, specijalizacija, omladina, sport i kultura, i zaštita građana.<sup>8</sup>

---

of the European Community Powers“, *European Law Review*, vol. 21, 1996, str. 113-128; A. Dashwood, „States in the European Union“, *European Law Review*, vol. 23, 1998, str. 209-213.

<sup>4</sup> Ovaj princip zasniva se na nekadašnjem članu 3b, danas članu 5. Ugovora o Evropskoj zajednici koji glasi: „Zajednica će, prema utvrđenim ograničenjima i u skladu sa postavljenim ciljevima, obavljati nadležnosti koje su joj pripisane Ugovorom. Takođe, ovaj princip, ali u mnogo strožem obliku, predviđen je Nacrtom Konvencije. Tako je utvrđeno da su ograničenja nadležnosti EU izvedena iz principa pripisivanja nadležnosti, kao i da će EU delovati u okviru ograničenja nadležnosti koje su joj pripisane od strane država-članica putem ustava, a u cilju ostvarenja ustavnih ciljeva. Sve ostale nadležnosti koje nisu pripisane Uniji, pripadaju državama-članicama (član 9). A. Dashwood, „The Relationship between the Member States and the European Union/European Community“, *Common Market Law Review*, vol. 41, no. 2, 2004, str. 357-362, i A. Dashwood, „States in the European Union“, str. 209-213.

<sup>5</sup> S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, Institut za uporedno pravo/Centar za antiratnu akciju, Beograd, 2005.

<sup>6</sup> U ustavnom poretku EU princip supsidijarnosti izveden je iz člana 9, stava 3. Ugovora o EZ. Za detaljnu analizu ovog principa: A. Dashwood, „The Relationship between the Member States and the European Union/European Community“, str. 355-381, i A. Goucha Soares, „Pre-emption, Conflicts of Powers and Subsidiarity“, *European Law Review*, vol. 23, 1998, str. 132-145.

<sup>7</sup> Ovaj princip zasniva se na članu 5. stav 3. Ugovora o EZ, a detaljnije je analiziran u: „The Relationship between the Member States and the European Union/European Community“, str. 355-381.

<sup>8</sup> A. Dashwood, *The Relationship between the Member States and the European Union/European Community*, str. 369-373.

### 3. Istorija finansiranja Evropske unije

Od samog osnivanja, Evropske zajednice su se najvećim delom finansirale putem doprinosa država-članica. Pariskim ugovorom iz 1951. godine ustanovljena su dva budžeta EZUČ – administrativni i funkcionalni, tj. operativni budžet. Takođe, Rimskim ugovorom iz 1957. ustanovljena su dva budžeta Evroatoma – administrativni budžet i budžet za istraživanje i investicije. Jedino je Rimskim ugovorom o EEZ, koji je takođe zaključen 1957. godine, predviđeno da ova zajednica ima jedan, opšti budžet. Rešenjima koja su usvojena u predstojećim godinama ova situacija je bitno izmenjena. Ugovor o udruživanju ove tri zajednice, zaključen 1965. godine, predviđeo je uključivanje administrativnih budžeta EZUČ i Evroatoma u opšti budžet EEZ, a zatim je Ugovorom iz Luksemburga iz 1970. i budžet za istraživanje i investicije Evroatoma priključen opštem budžetu. Time je, u stvari, došlo do integrisanja svih budžeta u jedinstveni – opšti budžet. I pored toga što je EZUČ jedina imala sopstveni izvor prihoda – dažbinu koja se naplaćivala na čelik, njena finansijska autonomija bila je veoma mala, budući da je ovaj izvor obezbeđivao veoma malo prihoda, a vremenom je iznos sve više opadao. Usled toga, i EZUČ se, kao i druge dve evropske zajednice, najvećim delom finansirala sredstvima doprinosa iz budžeta država-članica.

Ovakav sistem finansiranja primenjivao se sve do 1970, odnosno 1971. godine<sup>9</sup>, kad je uveden sistem sopstvenih prihoda. Prvo su uvedena tri sopstvena prihoda opšteg budžeta – *carine*, *dažbine na poljoprivredne proizvode i prihod zasnovan na PDV-u*. Prva dva prihoda smatraju se tradicionalnim sopstvenim приходima, ali prihod zasnovan na PDV-u od samog početka predstavlja, u pravom smislu te reči, transfer od država-članica, odnosno doprinos. Tako su tradicionalni sopstveni prihodi pripadali u celosti generalnom budžetu Evropskih zajednica počev od 1971. godine, ali je prihod od PDV-a plaćan samo jednim delom, i to s obzirom na proporcionalni odnos prema BNP-u.<sup>10</sup> A zatim je 1988. godine uveden i četvrti, takozvani dopunski izvor prihoda – prihod koji se zasniva na BNP-u.<sup>11</sup> Uvođenje dopuskog prihoda imalo je za cilj uravnoteženje приходne i rashodne strane opšteg budžeta. Međutim, on je vremenom postao glavni izvor finansiranja Evropskih zajednica, odnosno Evropske unije.

Takođe, potrebno je istaći da je, počev od 1985. godine, sastavni deo sistema vlastitih prihoda Evropske unije postao i *opšti kompenzatorni mehanizam*. U pitanju je mehanizam uveden u cilju poboljšanja finansijske situacije Velike Britanije, koja se ubrzo nakon pristupanja Evropskim zajednicama<sup>12</sup> suočila sa

<sup>9</sup> Navodimo godinu 1971. zato što je Ugovor iz Luksemburga koji je zaključen 1970, počeo da se primenjuje sledeće, 1971. godine.

<sup>10</sup> European Commission: *European Union Public Finance*, str. 18.

<sup>11</sup> Ovaj izvor prihoda uveden je Odlukom Evropske komisije br. 88/376, usvojenom 24. juna 1988. g.

<sup>12</sup> Velika Britanija je potpisala ugovor o pristupanju EU 1972. godine. (V. Vajdenfeld, V. Vesels, *Evropa od A do Š – priručnik za evropsku integraciju*, Konrad-Adenauer-Stiftung, Beograd, 2003)

negativnom budžetskom pozicijom u komunitarnom budžetu. Razlozi za to su višestruki. Pre svega, poljoprivredni sektor u ovoj državi je relativno mali, i po svojoj strukturi znatno se razlikuje od poljoprivrednog sektora drugih država-članica. To je razlog što je javna potrošnja u ovom delu privrede Velike Britanije znatno manja u poređenju sa javnom potrošnjom drugih država. Osim toga, učešće Velike Britanije u komunitarnom prihodu zasnovanom na PDV-u – u odnosu na njeno učešće u ukupnim rashodima komunitarnog budžeta – bilo je znatno veće, zbog čega je ova zemlja postala najveći neto davalac finansijskih sredstava komunitarnom budžetu.

Bilo je nekoliko pokušaja da se ovaj problem reši, ali su uglavnom bili bez ikakvih efekata. Tako je marta 1975. godine u Dublinu uveden prvi mehanizam, poznatiji kao „moćne kočnice“. Ovim mehanizmom bilo je predviđeno ograničenje doprinosa Velike Britanije budžetu EZ pod uslovom da su ispunjena tri kriterijuma: (1) da je BDP *per capita* manji od 85% od proseka za EZ; (2) da je ekonomski rast Velike Britanije manji od 120% od proseka EZ, kao i (3) da je učešće u plaćanjima vlastitih prihoda EZ budžetu veće od 10% u odnosu na učešće u BDP-u. S obzirom na to da sva tri kriterijuma nikad nisu simultano ispunjena, ni rešenja predviđena Dablinskim sporazumom nikad nisu zaživela u praksi.

Drugi mehanizam takođe je uveden u Dublinu, i to novembra 1979. godine. I ovog puta uveden je veoma komplikovan mehanizam sastavljen od posebnih mera koje je trebalo preduzeti u odnosu na plaćanja Velike Britanije, a posmatrano prema rashodnoj strani budžeta Evropskih zajednica. Upravo zbog komplikovanosti, ni rešenja predviđena ovim mehanizmom, kao ni prethodnim, nikada nisu primenjena.<sup>13</sup>

Mehanizam koji se danas primenjuje uveden je 1984. godine u Fontenablou, a počeo je da se primenjuje 1985. godine. U skladu s njim bilo je predviđeno smanjenje doprinosa koji Velika Britanija plaća budžetu EZ na 66%. Da bi se nadoknadio gubitak prihoda budžeta EZ koji je zbog ovog smanjenja doprinosa nastao, bilo je predviđeno povećanje učešća drugih država-članica u doprinosima po osnovu PDV-a. Izuzetak je napravljen za Nemačku, koja je najpre učestvovala trećinom, a danas učestvuje četvrtinom ukupnih sredstava u doprinosu od PDV-a. Kasnije je isti ustupak primenjen u slučajevima još tri države-članice: Holandije, Austrije i Švedske. Razlog za to bila je takođe negativna budžetska pozicija u komunitarnom budžetu.

Uzroci nastanka negativne budžetske pozicije u komunitarnom budžetu bili su osobeni za svaku od ove četiri zemlje. Negativna budžetska pozicija Nemačke nastala je zbog toga što se radilo o državi velike ekonomske snage s relativno malim poljoprivrednim sektorom, posmatrano prema drugim državama-članicama Evropske unije. Osim toga, Nemačka je tokom 1990-ih, nakon ujedinjenja, imala brz ekonom-

<sup>13</sup> Annex IV: „The Budgetary Compensation for the United Kingdom“, *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, European Commission, Brussels, 1998.

ski rast, pa je njena negativna budžetska pozicija u komunitarnom budžetu postajala sve izraženija. Negativna budžetska pozicija Holandije nastala je kao posledica plaćanja izvoznih dažbina u mestima gde postoje luke. Često su ova plaćanja bila „na štetu“ holandskih građana. Takođe, Holandija je predstavljala jednog od najvećih davalaca finansijskih sredstava za sprovođenje programa Zajedničke poljoprivredne politike, a koristila je relativno mali deo ovih sredstava. I Austrija i Švedska, kao relativno bogatije države-članice, predstavljale su velike neto davaoce strukturnim fondovima za realizaciju programa Zajedničke poljoprivredne politike.<sup>14</sup> Navedeni razlozi usloveli su da se, ubrzo nakon smanjenja nemačkog učešća u finansiranju budžeta Evropske unije, zatraži i smanjenje učešća ove tri države.

#### 4. Sadašnji sistem prihoda Evropske unije

Sadašnji sistem finansiranja Evropske unije sastoji se od prihoda koji se prikupljaju iz većeg broja izvora – sopstvenih izvora finansiranja i prihoda iz drugih izvora. U skladu s odlukom Evropske komisije, sopstveni prihodi sastoje se od: tradicionalnih sopstvenih prihoda (carina i dažbina na poljoprivredne proizvode), prihoda po osnovu PDV-a i po osnovu BNP-a. Države-članice imaju obavezu da budžetu Evropske unije prenesu 75% sredstava prikupljenih naplatom tradicionalnih sopstvenih prihoda, dok 25% ostaje u nacionalnim budžetima, što predstavlja vrstu kompenzacije za troškove naplate.<sup>15</sup> Ovakvo rešenje usvojeno je zato što Evropska unija uopšte nema poreski suverenitet, već on isključivo pripada državama-članicama, koje su jedine ovlašćene da uvede i naplaćuju poreze. Inače, ovde je značajno istaći da sve države-članice imaju obavezu da budžetu Evropske unije transferišu sredstva prikupljena iz navedenih izvora. Ukoliko to izbegavaju, rizikuju da budu tužene i izvedene pred Evropski sud pravde, čija odluka po pravilu sadrži veoma visoke kazne za tuženu državu.<sup>16</sup>

Uvođenje generalnog kompenzatornog mehanizma za Veliku Britaniju, smanjenje učešća četiri države-članice u ovom mehanizmu, kao i finansiranje budžeta Evropske unije uglavnom приходima od PDV-a i BNP-a, učinili su da

<sup>14</sup> O zajedničkoj poljoprivrednoj politici videti više u: V. Grbić, „Agrarna politika Evropske unije“, *Megatrend revija*, vol. 2, no. 1, 2005, str. 69-86.

<sup>15</sup> Ovakva proporcija raspodele uvedena je Odlukom iz 2000. godine (2000/597/EC, Euroatom). Do tada je primenjivano rešenje predviđeno Odlukom iz 1994. godine (Council Decision on System of European Communities' Own Resources, 94/728/EC, Euroatom), prema kome su države-članice mogle da zadrže 10% prikupljenih sredstava.

<sup>16</sup> Primera radi, takve su bile odluke koje je Evropski sud pravde doneo u slučajevima koji su se vodili protiv Grčke, Španije, Francuske, Danske, itd. U poslednjem slučaju vođenom pred ovim sudom bila je kažnjena Danska, koja je izbegavala da transferiše prihode ostvarene od carine naplaćene na grašak uvezen iz Kine. Usled neispunjenja svoje obaveze, Danska je kažnjena sa 140.409,60 danskih kruna, koje treba da uplati na račun „sopstveni prihodi“ budžeta EU zajedno sa kamatom obračunatom za svaki dan zakašnjenja.



sistem finansiranja Evropske unije postane veoma kompleksan i netransparentan. Karakteristično je da se prihod po osnovu PDV-a ubira na osnovu tzv. apstraktnih, zamišljenih harmonizovanih osnovica država-članica. Zamišljena osnovica PDV-a obračunava se da bi se umanjile razlike koje postoje među nacionalnim osnovicama zbog nedovoljne harmonizacije PDV-a na nivou Evropske unije. Za svaku državu-članicu zamišljena osnovica obračunava se deljenjem nacionalnih prihoda od PDV-a sa opterećenom prosečnom stopom, koja se najčešće izvodi iz nacionalnih računa. Značajno je to što se zamišljena osnovica PDV-a, gde je to moguće, ograničava na 50% BNP-a države-članice kako bi se umanjio regresivni karakter PDV-a. Usled toga, kod država za koje se primenjuje ograničenje, često se dešava da se prihod po osnovu PDV-a „pretvori“ u prihod po osnovu BNP-a. Osim toga, jedinstvena stopa ograničenih i harmonizovanih osnovica PDV-a svih država-članica, tzv. obavezujuća stopa, ne može premašiti 0,5% osnovice pojedinačne države.<sup>17</sup>

Prihod po osnovu BNP-a ubira se po jedinstvenoj stopi proporcionalno sa BNP-om pojedinačne države-članice. U poređenju sa prihodom od PDV-a, ovde nema posebnog ograničavajućeg mehanizma – jedino se vodi računa o tome da ukupni sopstveni prihodi ne premaše 1,24% BNP-a Evropske unije.

Osim iz navedenih izvora, budžet Evropske unije ostvaruje prihode i iz drugih izvora, kao što su: kazne; prihodi ostvareni po osnovu administrativnih poslova obavljenih od strane institucija Evropske unije; doprinosi povezani s aktivnostima u evropskom ekonomskom prostoru; kamate na zakasnela plaćanja; porezi na zarade zaposlenih u institucijama Evropske unije; prihod od zaduživanja i pozajmica; drugi nedefinisani prihodi. Iako ovu grupu prihoda čini mnogo više prihoda u odnosu na grupu sopstvenih prihoda Evropske unije, karakteristično je da oni donose veoma malo sredstava komunitarnom budžetu. To je i glavni razlog što se uglavnom govori samo o sopstvenim prihodima kao izvorima finansiranja Evropske unije.

Imajući u vidu karakteristike sadašnjeg sistema finansiranja Evropske unije, osnovni zaključak je da postoje brojni nedostaci, od kojih je svakako najznačajniji velika finansijska zavisnost Evropske unije od država-članica. Osim toga, sadašnji sistem je veoma neefikasan – jedini „pravi“ sopstveni prihodi su oni koji se ostvaruju iz tradicionalnih sopstvenih izvora, a koji su u direktnoj vezi s kretanjem relativnih cena na tržištu i alokativnom politikom. Ujedno, glavne izvore finansiranja Evropske unije predstavljaju prihodi od PDV-a i BNP-a, zbog čega je očigledno da ne postoji direktna veza između budžeta Evropske unije i njenih građana (u pitanju su direktni prihodi nacionalnih budžeta, odakle se zatim jedan deo transferiše budžetu Evropske unije). Ovi prihodi ne utiču na

<sup>17</sup> Ova stopa primenjuje se od 2004. godine. Do tada je visina ograničenja menjana iz godine u godinu, pa je tako do 2002. iznosila 1%, a zatim je u 2002. i 2003. smanjena na 0,75%, da bi sledeće godine bila još više umanjena (na 0,5%). Vidi: čl. 2, st. 4 Odluke Saveta o sistemu sopstvenih prihoda Evropskih zajednica (Council Decision of 29 September 2000 on System of European Communities' Own Resources, 2000/597/EC, Euroatom).

kretanje relativnih cena, niti na ponašanje preduzeća. Nedostatak sadašnjeg sistema je i značajno narušavanje pravičnosti među državama-članicama, koje je posledica uvođenja generalnog kompenzatornog mehanizma za Veliku Britaniju i smanjenja učešća četiri države-članice u plaćanjima po ovom osnovu.<sup>18</sup>

## 5. Potreba za uvođenjem novih sopstvenih prihoda budžeta EU

S obzirom na to da navedeni nedostaci ozbiljno narušavaju sistem finansiranja budžeta Evropske unije, kao jedno od mogućih rešenja za izlazak iz postojeće krizne situacije, poslednjih godina su sačinjeni brojni predlozi za uvođenje novih sopstvenih prihoda Evropske unije.<sup>19</sup> Budući da su, među fiskalnim prihodima, uvek najizdašniji oni koji potiču iz poreskih izvora, to se ovi predlozi uglavnom koncentrišu na uvođenje novih ili modifikaciju postojećih poreza. Najčešće se zahteva da predloženi prihodi ispunjavaju više kriterijuma kako bi doveli do uspostavljanja takvog sistema finansiranja u kome se na najbolji mogući način ostvaruju tri osnovne ekonomske funkcije – alokativna, redistributivna i stabilizaciona.

### 5.1. Kriterijumi za uvođenje novih prihoda

Po pravilu, zahteva se ispunjenje sledećih kriterijuma:

- obezbeđenje dovoljnih prihoda;
- stabilnost;
- vidljivost, odnosno transparentnost;
- niski operativni (administrativni) troškovi;
- efikasna alokacija resursa;
- pravičnost.

Dalje se ovi kriterijumi svrstavaju u tri osnovne grupe:

- budžetski kriterijumi (obezbeđenje dovoljnih prihoda i stabilnost);
- kriterijumi efikasnosti (vidljivost, niski operativni troškovi i efikasna alokacija resursa);
- kriterijumi pravičnosti (horizontalna i vertikalna pravičnost i pravednost u doprinosima).

<sup>18</sup> *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 5-10, i Commission of the European Communities, Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, Brussels, 2004, COM (2004) 505 final, vol. II, str. 8-13.

<sup>19</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, European Commission, Working Paper no. 1, April 2004; Commission of the European Communities, Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System i European Commission*, Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, Brussels, 1998.

Karakteristično je da nijedan od predloga ne može u potpunosti da zadovolji sve kriterijume. Međutim, zadovoljavanje većine od strane više ili svih predložениh prihoda je ono što treba uzeti kao mogućnost prilikom odlučivanja o uvođenju novih sopstvenih prihoda budžeta EU.

Razmotrimo sada u čemu se sastoji svaki od ovih kriterijuma.

### 5.1.1. Obezbeđenje dovoljnih prihoda

Ovaj kriterijum podrazumeva da novi prihodi treba da obezbede dovoljno sredstava budžetu Evropske unije kako bi se pokrili rashodi na dugi rok. U cilju obezbeđenja dovoljnih prihoda moguće je kombinovati više poreza ili jedan porez sa prihodima iz drugih izvora (na primer, sa doprinosima ili dotacijama od država-članica). Ukoliko se prihvati prva opcija (kombinacija više poreza), važno je uzeti u obzir takve poreske izvore koji su dovoljno izdašni da finansiraju rashode Unije; uvođenje nekoliko isuviše „malih“ poreza samo bi još više produbilo problem kompleksnosti sistema finansiranja Evropske unije i njene finansijske zavisnosti od država-članica. Zbog toga prilikom razmatranja navedenog kriterijuma treba imati u vidu celokupni sistem finansiranja Evropske unije, a ne samo jedan njegov deo.<sup>20</sup>

### 5.1.2. Stabilnost

Stabilnost znači da Evropska unija treba da ima stabilne izvore prihoda koji nisu osetljivi na ciklična kretanja u privredi. Porezi Evropske unije treba da budu stabilni i predvidivi, što znači bez nepredvidivih fluktuacija (povećanja ili smanjenja naplate). Ovaj kriterijum, kao i prethodni, treba posmatrati imajući u vidu čitav sistem finansiranja Evropske unije, i to uzimajući u obzir prosečne vrednosti u toku godine. Uvek je moguće da se pojave ciklusi u kretanju pojedinačnog prihoda, ali čitav sistem prihoda komunitarnog budžeta treba da bude relativno stabilan. To dalje znači relativnu stabilnost čitavog sistema finansiranja Evropske unije i, povezano s tim, povećanje njene finansijske nezavisnosti.

Kao jednu od takozvanih rezervnih opcija za uspostavljanje stabilnosti sistema, moguće je uvesti rezidualni izvor prihoda, čija bi uloga dolazila do izražaja u slučaju da se pojave iznenadni, veći ciklusi u privrednim kretanjima, koji su izazvani spoljašnjim faktorima (na primer, kretanja na tržištima u svetu s kojima je povezano tržište Evropske unije). Tada bi rezidualni prihod automatski prilagođavao visinu ukupnih prihoda i uspostavljao ravnotežu budžeta.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 3; P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 8, i Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 63.

<sup>21</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 8, i Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 64.

### 5.1.3. Vidljivost

Kriterijum vidljivosti sastoji se u uspostavljanju direktne veze između poreskih obveznika (građana Evropske unije) i budžeta Evropske unije. Ovo dalje znači da su građani Evropske unije svesni troškova njenog finansiranja i biće spremni da plaćaju poreze ukoliko se prikupljena sredstva koriste za zadovoljavanje njihovih potreba za javnim dobrima i poboljšanje celokupnog sistema funkcionisanja Evropske unije. Upravo zato vidljivost treba posmatrati kao „skup svih faktora koji doprinose podizanju svesti građana o sumi naplaćenih poreza i konačnoj upotrebi prikupljenih sredstava“.<sup>22</sup> S obzirom na to da građani mogu da „kontrolišu kako Evropska unija troši njihov novac“, vidljivost dovodi do povećanja odgovornosti nadležnih organa u Uniji.

### 5.1.4. Niski operativni troškovi ili troškovna efektivnost

Troškovna efektivnost podrazumeva da troškovi prikupljanja prihoda budžeta Evropske unije budu niži ili barem jednaki prikupljenim sredstvima. U tom smislu uzimaju se u obzir ne samo administrativni, nego i operativni troškovi, kao i troškovi ugodnosti plaćanja. Troškovi ugodnosti plaćanja poreza, odnosno troškovi koje imaju poreski obveznici prilikom ispunjavanja svoje obaveze, treba da budu manji u poređenju sa drugim troškovima poreskih obveznika. Administrativni troškovi predstavljaju troškove koje državni organi imaju prilikom naplate poreza, dok su operativni troškovi oni koji nastaju prilikom ugradnje, odnosno implementacije konkretnog poreza u čitav sistem prihoda. Ovi troškovi variraju zavisno od toga da li je implementacija povezana sa pojavom određenih eksternalija ili „regionalne arbitrarnosti“, odnosno samovolje. Uobičajeno, pojava eksternalija povezana je sa situacijom kad efekti naplate nekog prihoda ili primene određene mere prelaze granice određenog lokaliteta. Međutim, kad se ima u vidu Evropska unija, eksternalije nastaju kad se ovi efekti prelivaju preko granica jedne države i proizvode izvesne posledice u susednoj odnosno susednim državama.<sup>23</sup> To znači da ako primena određenog poreza uvedenog od strane organa u jednoj državi, utiče na ponašanje fizičkih i pravnih lica ne samo u toj, nego i u susednim državama, tada uvođenje i implementacija tog poreza treba da se sprovede od strane organa na višem nivou vlasti, odnosno na nivou Evropske unije.

Po pravilu, fenomen regionalne arbitrarnosti povezan je sa situacijom kad je nemoguće definisati poresku osnovicu na odgovarajući način ili kad se prihod naplaćen u određenom lokalitetu proizvoljno distribuira. U kontekstu Evropske unije, regionalna arbitrarnost prisutna je kad je teško ili nemoguće tačno odrediti deo poreske osnovice koji će biti pripisan pojedinačnoj državi. Ovo je naročito slučaj sa raspodelom prihoda od carina, odnosno zajedničke spoljne

<sup>22</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 9.

<sup>23</sup> O eksternalijama: S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 34-40.

carinske tarife. Da bi se ovakvi problemi izbegli ili da bi se umanjile posledice njihove pojave, potrebno je odrediti veoma složena pravila raspodele poreza i njihove pripadnosti višem nivou vlasti.<sup>24</sup>

#### 5.1.5. Efikasna alokacija troškova

Ovaj kriterijum sastoji se u zahtevu da porez ne utiče na strukturu cena u privredi, niti na ponašanje preduzeća. Međutim, porez Evropske unije može imati uticaja na unutrašnja tržišta država-članica ako je to potrebno radi usklađivanja osnovica pojedinih nacionalnih poreza. U slučaju preliivanja efekata preko državnih granica i ograničene koordinacije poreskih politika država-članica, moguće je da se posredstvom poreza Evropske unije proširi uticaj aktivnosti i poreske politike koju sprovodi Unija.<sup>25</sup>

#### 5.1.6. Pravičnost

Pravičnost se može posmatrati sa dva aspekta – kao horizontalna i vertikalna pravičnost, i kao pravičnost kod plaćanja doprinosa. Po pravilu, prva dva oblika pravičnosti postoje na nivou pojedinaca, dok se treći oblik odnosi na nacionalni nivo, odnosno nivo država-članica Evropske unije. Dok horizontalna pravičnost znači da građani iste ekonomske snage treba da budu jednako poreski opterećeni, dotle vertikalna pravičnost podrazumeva da pojedinci različite ekonomske snage treba da imaju različit poreski tretman, tj. bogatiji treba da plaćaju više poreze, a siromašniji niže.<sup>26</sup> Međutim, u kontekstu Evropske unije, horizontalna pravičnost znači da se implementacijom komunitarnog poreza ostvaruje podjednaki uticaj na poreske obveznike u različitim državama-članicama. Vertikalna pravičnost odnosi se na raspodelu prihoda među pojedincima. Naplatom komunitarnog poreza treba obezbediti dovoljno prihoda za sprovođenje pravične redistributivne politike, što bi značilo da će siromašniji građani biti izloženi manjem poreskom teretu u odnosu na bogatije.

Međutim, na nivou Evropske unije, pravičnost treba posmatrati pre svega imajući u vidu doprinose koje države-članice uplaćuju budžetu Evropske unije, u skladu sa svojom ekonomskom snagom. Ovde se doprinos ne tretira u smislu opšteg transfera, nego u smislu dela prihoda naplaćenih u pojedinačnoj državi, a koji ona prenosi Evropskoj uniji. Svaka država-članica doprinosi finansiranju

<sup>24</sup> Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 63-64, i Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 1-2.

<sup>25</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 10, i Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 63-64.

<sup>26</sup> D. Popović, *Nauka o porezima i poresko pravo*, COLPI, Budimpešta, i „Savremena administracija“, Beograd, 1997, str. 291. i 294-298; i S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 65-67.

budžeta Unije u skladu sa svojom privrednom razvijenošću, a to znači da pojedine države prenose više, a druge manje sredstava.<sup>27</sup>

## 5.2. Mogući sopstveni prihodi

Imajući u vidu neophodnost ispunjavanja navedenih kriterijuma, poslednjih godina sačinjeno je ukupno devet predloga za uvođenje novih poreza budžeta Evropske unije. Karakteristike i domašaj svakog od njih razmatraćemo na narednim stranicama ovoga rada.

### 5.2.1. PDV sa dve stope („prilagođeni PDV“)

Jedan od predloga za uvođenje novog poreza Evropske unije zasniva se na oporezivanju potrošnje. U pitanju je PDV sa dve stope – jednom koja bi se primenjivala na nacionalnom nivou i drugom koja bi bila u primeni na nivou Evropske unije. Ova kombinovana poreska stopa ne bi dovela do povećanja poreskog opterećenja građana Evropske unije, budući da bi za iznos stope PDV-a Evropske unije nacionalna stopa PDV-a bila smanjena. Na taj način, građani Evropske unije uplaćivali bi porez i komunitarnom budžetu i budžetu svoje države, čime bi se omogućilo uspostavljanje bliže veze između poreskih obveznika i Unije, a što bi dalje vodilo povećanju vidljivosti i transparentnosti čitavog sistema prihoda u Uniji. Predlog za uvođenje PDV-a sa kombinovanim stopom opravdava se i okolnošću da bi ovaj prihod mogao zameniti postojeći treći i četvrti izvor finansiranja budžeta Evropske unije (prihode zasnovane na PDV i BNP).

Opšti je stav da bi se naplatom tzv. prilagođenog PDV-a moglo obezbediti dovoljno prihoda za finansiranje rashoda budžeta Evropske unije. Novi izvor prihoda zasnivao bi se na prihodu koji već postoji u sistemu finansiranja Unije i sistemu finansiranja država-članica. Takođe, to bi doprinelo povećanju transparentnosti komunitarnog budžeta i vidljivosti veze između plaćanja poreza i potrošnje.

Međutim, pored brojnih prednosti, ovaj predlog ima i određene nedostatke. Uglavnom se polazi od toga da bi primena PDV-a sa kombinovanim stopom dovela do povećanja nepravičnosti između država-članica. U slučaju kad se u pojedinim državama-članicama promet određenih dobara oporezuje nultom stopom PDV-a, dok u drugim državama takav promet ili uopšte ne podleže oporezivanju ili se oporezuje po veoma niskoj stopi, nastale bi brojne teškoće u primeni bilo kakvog prireza na nivou Unije koji bi mogao uticati na umanjenje nacionalne stope. Tada bi stopa i dalje bila nulta, ali to bi značilo da oporezivanje prometa tih dobara ne bi donelo nikakve prihode.

<sup>27</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 2-3, i P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 12.

Još jedan nedostatak s kojim se suočava ovaj predlog predstavlja harmonizacija osnovice PDV-a u državama-članicama. U postojećem sistemu stope PDV-a su u velikoj meri usklađene, ali još uvek postoje određene razlike uglavnom zato što u pojedinim slučajevima neke države ostavljaju mogućnost odbijanja izvesnih troškova od osnovice na koju se plaća porez.

Takođe, veliki nedostatak predstavlja i postojanje sektora sive ekonomije, čije je prisustvo veoma izraženo u nekim državama, a što dovodi do poreske nepravičnosti među državama-članicama. Ujedno, razvijena siva ekonomija znači da veliki deo potrošnje uopšte ne podleže oporezivanju, zbog čega su prihodi koji se ostvaruju naplatom PDV-a niži od očekivanih, a samim tim su niži i doprinosi država-članica budžetu Evropske unije.

Imajući u vidu navedene nedostatke, ukoliko se usvoji predlog za uvođenje PDV-a sa kombinovanom stopom, bilo bi potrebno preduzeti mere koje bi dovele do uspostavljanja pravičnog poreskog tretmana među državama-članicama. Ovo bi dalje značilo uklanjanje nultih stopa iz nacionalnih sistema PDV-a i razlika između nacionalnih poreskih osnovica koje su posledica izuzimanja. Takođe, značajan doprinos unapređenju poreske pravičnosti imalo bi uklanjanje ili barem značajno umanjeње sektora sive ekonomije u državama u kojima je on prisutan.<sup>28</sup>

### 5.2.2. Porez na dohodak korporacija

Predlozi za uvođenje poreza na dohodak korporacija kao sopstvenog prihoda Evropske unije, razmatrani su više puta. Tako je 2001. godine usvojen Evropski statut o kompanijama, koji je značajno uticao na pojednostavljenje poslovanja kompanija čije se aktivnosti odvijaju u nekoliko država-članica. Iste godine usvojena je Komunikacija o poreskoj politici<sup>29</sup>, kojom je naglašena potreba za harmonizacijom osnovice poreza na dohodak korporacija u državama-članicama. Razlike među poreskim osnovicama posledica su toga što poslovna aktivnost ima drugačiji tretman u državama-članicama, što samo povećava nejednakosti i otvara brojne mogućnosti za poresku evaziju i poresku utaju. Takođe, 2001. godine je usvojena i Komunikacija o oporezivanju kompanija<sup>30</sup> i Studija o oporezivanju kompanija na unutrašnjem tržištu<sup>31</sup>. U oba akta naglašen je značaj poreza na dohodak korporacija za pravilno funkcionisanje unutrašnjeg tržišta Unije i istaknuto da sveobuhvatan pristup oporezivanju korporacija može eliminisati postojeće poreske prepreke.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 14-16, i Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 7-9.

<sup>29</sup> *Communication on Tax Policy* (COM (2001) 260)

<sup>30</sup> *Communication on Company Taxation* (COM (2001) 582)

<sup>31</sup> *Study on Company Taxation in Internal Market* (SEC (2001) 1681)

<sup>32</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 17.

Osnovni argumenti za uvođenje poreza na dohodak korporacija kao sopstvenog prihoda Evropske unije jesu ispunjenost kriterijuma efikasnosti i horizontalne pravičnosti. Efikasnost se ostvaruje zato što bi sve kompanije u Evropskoj uniji bile podvrgnute istom poreskom teretu. To bi dovelo do značajnih ušteda u troškovima ugodnosti plaćanja poreza od strane svih kompanija u Uniji. Takođe, pojednostavilo bi se obavljanje poslovne aktivnosti, omogućilo pravilno funkcionisanje unutrašnjeg tržišta Evropske unije i investiranje u ona područja gde se može ostvariti značajan prihod.

Međutim, primena poreza na dohodak korporacija kao sopstvenog prihoda Evropske unije suočava se i sa određenim nedostacima. Najveći problem predstavljaju velike razlike u poreskom tretmanu poslovne aktivnosti u državama-članicama, tako da uvek postoji mogućnost pojave poreske evazije. Zbog toga, ako se prihvati opcija da porez na dohodak korporacija bude sopstveni prihod Evropske unije, prvo što treba uraditi jeste izvršiti harmonizaciju poreskih osnovica u državama-članicama i obezbediti da svugde postoji isti poreski tretman poslovne aktivnosti. Ovo bi značajno doprinelo povećanju horizontalne poreske pravičnosti, ali bi ostvarenje vertikalne pravičnosti bilo suočeno sa izvesnim problemima, što je u uskoj vezi sa činjenicom da se porez na dohodak korporacija primenjuje kao porez po odbitku na dividende i vlasnike privatnog kapitala.

Problem koji treba imati u vidu je i u tome što harmonizacija poreskih osnovica ne bi bila povezana sa uvođenjem nacionalnih prireza, zbog čega bi nastali značajni administrativni troškovi i mnoge političke prepreke. Takođe, povećao bi se problem regionalne arbitrarnosti, budući da bi bilo veoma teško odrediti prihode prikupljene naplatom ovog poreza i zatim transferisane od strane država-članica.

Još jedan veoma značajan nedostatak povezan je sa privrednim ciklusima. Poslovna aktivnost je veoma osetljiva na privredne cikluse i svaka promena privredne aktivnosti značajno utiče na nivo produktivnosti rada u kompanijama, a time i na obim sredstava koja se ostvaruju naplatom poreza na dohodak korporacija. Zbog toga bi postojale godine kad se oporezivanjem dohotka korporacija ostvaruju značajni prihodi, ali i godine kad su prihodi veoma niski.

Osim navedenih nedostataka, treba istaći i to da je kod poreza na dohodak korporacija raskinuta direktna veza između građana (poreskih obveznika) i budžeta. Poreska obaveza vidljiva je samo za vlasnike firmi, tako da ne bi uticala na povećanje odgovornosti organa nadležnih za regulativu i implementaciju ovog poreza.<sup>33</sup>

S obzirom na to da su argumenti protiv uvođenja poreza na dohodak korporacija znatno jači u odnosu na argumente u prilog njegovom uvođenju, uglavnom se prišlo razmatranju drugih poreskih oblika kao mogućih sopstvenih prihoda EU budžeta.

<sup>33</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 12-16, i P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 16-20.



## 5.2.3. Porez na dohodak građana

Porez na dohodak građana kao sopstveni prihod Evropske unije zasniva se na primeni jednog od tri moguća rešenja: (1) uvođenje *per capita* poreza za sve građane Evropske unije; (2) uvođenje prireza na nacionalni porez; (3) uvođenje komunitarnog poreza nezavisno od nacionalnog poreza na dohodak građana. Čini se da od navedene tri opcije, prva pruža najviše pogodnosti. *Per capita* porez bio bi u skladu sa kriterijumima vidljivosti, jednostavnosti i efikasnosti. I treća opcija (nezavisni porez Evropske unije) doprinela bi ostvarenju jednostavnosti i niskih operativnih troškova, ali bi značajno narušila pravičnost (naročito vertikalnu) jer bi poreski obveznici u svim državama-članicama bili isto poreski opterećeni, nezavisno od svoje ekonomske snage. I druga opcija (prirez na nacionalni porez) vodila bi narušavanju pravičnosti (ali ovoga puta – horizontalne) i stvaranju velikih administrativnih i operativnih troškova.<sup>34</sup>

Imajući u vidu sve tri opcije, opšti je zaključak da uvođenje poreza na dohodak građana kao sopstvenog prihoda Evropske unije podrazumeva postojanje izvesnih prednosti, ali ima i dosta nedostataka. Jedna od prednosti je ta što se radi o veoma vidljivom porezu, budući da omogućuje najneposredniju i vidljivu vezu između poreskih obveznika (građana Unije) i budžeta Unije. Upravo vidljivost poreza značajno doprinosi povećanju odgovornosti nadležnih organa. Osim toga, primena ovog poreza ne proizvodi eksternalije, što znači da porez može da se naplaćuje od strane nacionalnih poreskih organa i da se zatim transferiše Uniji. Takođe, porez na dohodak građana doprinosi povećanju horizontalne pravičnosti, jer poreski obveznici u svim državama-članicama imaju istu poresku obavezu i plaćaju isti porez. Međutim, to znači narušavanje vertikalne pravičnosti – porez se plaća nezavisno od ekonomske snage građana i privredne razvijenosti država-članica (neke članice Evropske unije su ekonomski jače, druge ekonomski slabije). Slabost se ogleda i u negativnom uticaju na redistributivnu politiku, s obzirom na to da će redistribucija dohotka uglavnom opterećivati dohodak od rada, tj. zaradu. Ujedno, s obzirom na to da bi porez bio naplaćivan od strane nacionalnih organa i zatim transferisan Uniji, nastali bi visoki administrativni i operativni troškovi i troškovi ugodnosti plaćanja poreza. Takođe, velika vidljivost poreske obaveze nailazi na brojne političke prepreke: političari su uvek spremniji da glasaju za prihode koji nisu toliko vidljivi, jer to znači da se neće videti da se povećala njihova odgovornost prema biračima (poreskim obveznicima).

Ipak, pored značajnih argumenata protiv uvođenja poreza na dohodak građana kao sopstvenog poreza Evropske unije, karakteristično je to što bi postojanje ovakvog poreza donelo značajne prihode komunitarnom budžetu.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 30-31.

<sup>35</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 18-19, i P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 30-33.

## 5.2.4. Oporezivanje energetske izvora

Oporezivanje energetske izvora kao izvor obezbeđivanja prihoda budžetu Evropske unije zasniva se na postojanju više opcija. Neki predlozi polaze od uvođenja poreza na motorno ulje koje se koristi za drumski saobraćaj i ulja koje se koristi u avio-saobraćaju ili na emisije nastale usled avio-saobraćaja. Drugi predlozi zasnivaju se na uvođenju poreza sa veoma širokom osnovicom (oporezivali bi se svi izvori energije, kao što su mineralna ulja, električna energija, uglj i prirodni gas) ili na uvođenju poreza samo na motorno ulje za drumski saobraćaj.<sup>36</sup> Svi ovi predlozi uglavnom polaze od rešenja ponuđenih u Direktivi Saveta Evrope o oporezivanju energetske proizvoda i električne energije<sup>37</sup>, a u direktnoj su vezi sa klimatskim promenama i značajnim narušavanjem životne sredine upotrebom pojedinih energetske izvora. Upravo zato su smanjenje zagađenja i internalizacija negativnih emisija najjači argument za oporezivanje energije. Ujedno bi to bio veoma vidljiv porez: oporezivanje energenata stvorilo bi direktnu vezu između poreskih obveznika, njihove koristi i životne sredine. Harmonizacija poreskih stopa širom Evropske unije doprinela bi boljoj alokaciji resursa, a time i boljoj alokaciji transportnih aktivnosti i smanjenju zagađenja. S obzirom na to da bi poreski obveznici u svim državama-članicama bili jednako poreski opterećeni, ovaj oblik oporezivanja bio bi značajan za ostvarenje horizontalne pravičnosti, ali bi i značajno doprineo narušavanju vertikalne pravičnosti, jer bi u nekim slučajevima veći poreski teret poneli siromašniji građani (slučaj oporezivanja energenata koji se koriste za potrebe grejanja). Oporezivanje energenata zasniva se i na argumentima efikasnosti i stabilnosti. S obzirom na to da se energetske proizvodi široko koriste u svim državama Evropske unije i da su relativno „neosetljivi“ na promene cena na unutrašnjim tržištima, ova forma oporezivanja donela bi značajne prihode komunitarnom budžetu.

Ipak, oporezivanje energenata suočeno je i sa brojnim nedostacima. Svakako značajan nedostatak u vezi je sa vidljivošću ovog poreza – budući da je javnost veoma „osetljiva“ na pitanja koja se tiču energije i zagađenja životne sredine, uvođenje ovakvog poreza bilo bi izloženo brojnim javnim debatama i možda ne bi dovelo do očekivanih rezultata. Osim toga, klimatski uslovi i stanje životne sredine nisu isti u svim državama-članicama, zbog čega bi postojale velike razlike u obimu prihoda koji se transferiše budžetu Evropske unije od strane različitih država.<sup>38</sup>

<sup>36</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 20-21.

<sup>37</sup> *Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 Restructuring the Community Framework for the Taxation of Energy Products and Electricity*. Ovom direktivom regulisana su brojna pitanja u vezi s oporezivanjem različitih energetske izvora (mineralnih ulja, električne energije, uglja i prirodnog gasa).

<sup>38</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 4-7; P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 20-23,

### 5.2.5. Akcize na duvan i alkohol

Jedan od predloga za uvođenje novog prihoda budžeta Evropske unije predstavlja i oporezivanje potrošnje putem pojedinačnih poreza, tj. akciza. Uglavnom se ima u vidu potrošnja duvana i alkohola,<sup>39</sup> ali ima i predloga koji se proširuju na oporezivanje potrošnje mineralnih ulja.<sup>40</sup> Razlike među ovim porezima značajne su s aspekta poreske osnovice i ciljeva koji se ostvaruju oporezivanjem. Tako su akcize na mineralna ulja važne za politiku zaštite životne sredine, budući da njihova naplata predstavlja svojevrstnu kaznu za zagađivače. Međutim, akcize na duvan i alkohol opterećuju samo usku grupu potrošača (pušače i korisnike alkoholnih proizvoda). Osim toga, u nekim državama-članicama upotreba alkohola i duvana je veoma niska, dok je u drugim u širokoj upotrebi. Postojanje ovakvih razlika dovodi do različitih prihoda u državama-članicama, a samim tim bi dovodilo i do različitih doprinosa budžetu Evropske unije. Takođe, različit poreski tretman potrošnje alkohola i duvana dovodi i do različitog tretmana poreskih obveznika i narušavanja poreske pravičnosti. Ovo dalje znači da je predlog za uvođenje akciza kao sopstvenog prihoda Evropske unije veoma regresivan, i to kako s aspekta država-članica tako i s aspekta građana (poreskih obveznika). Još jednu od prepreka predstavlja teškoća da se harmonizuju poreske osnovice širom Evropske unije, usled čega je prisutna široka mogućnost za poresku evaziju i poresku utaju. Različitost poreskih osnovica dovodi i do znatno većih administrativnih troškova i troškova naplate poreza u poređenju sa troškovima naplate drugih sopstvenih prihoda.

Ipak, osim brojnih nedostataka, akcize na duvan i alkohol kao sopstveni prihod Evropske unije imale bi i određene prednosti. Značajna prednost je svakako veoma izražena vidljivost veze između poreske obaveze i koristi koju obveznici dobijaju plaćajući porez. Ujedno, u pitanju su relativno stabilni izvori prihoda, budući da su manje-više neosetljivi na promene cena alkohola i duvana na međunarodnim tržištima.<sup>41</sup> Zbog toga, iako je poreska osnovica relativno uska, naplatom ovih poreza mogla bi se prikupiti značajna sredstva.

### 5.2.6. Oporezivanje komunikacionih usluga

Predlozi za uvođenje poreza na komunikacijske usluge kao sopstvenog prihoda Evropske unije uzimaju u obzir tri forme komunikacija: telefonske usluge, drumski transport i avio-transport. Takođe, jedan od predloga je i uvođenje

---

i Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, str. 47-51.

<sup>39</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 23-25.

<sup>40</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 10-12.

<sup>41</sup> Nacionalne stope akciza se često menjaju, što je u uskoj vezi sa stopom inflacije u konkretnoj državi.

naknade na avio-transport, i to za zaštitu životne sredine, zato što je upotreba aviona povezana sa brojnim negativnim emisijama i stvaranjem efekta „staklene bašte“.<sup>42</sup> U slučaju telefonskih usluga, porez bi se mogao naplaćivati na telefonske linije; porez na drumski saobraćaj može biti uveden kao porez na vozilo, dok bi porez na avio-saobraćaj mogao da se uvede kao *per capita* porez na putnike. Porezi na drumski i avio-saobraćaj naročito su značajni za ostvarenje ciljeva zaštite životne sredine. Inače, sve tri poreske forme ispunjavaju kriterijum vidljivosti, budući da bi poreska obaveza bila označena na računima (za korišćenje telefonskih usluga, na kartama za avio-prevoz i kuponima za korišćenje nacionalnih i međunarodnih puteva). Osim toga, primena ovih poreza omogućila bi ostvarenje horizontalne i vertikalne poreske pravičnosti: horizontalna pravičnost bila bi ostvarena zato što bi poreski obveznici u svim državama-članicama bili tretirani na isti način, dok bi vertikalna pravičnost bila ostvarena zato što se upotreba ovih usluga povećava s porastom ekonomske snage poreskih obveznika. Prednost predstavlja i veoma uzak prostor za poresku evaziju i poresku utaju. Naime, porez na avio-saobraćaj i telefonske usluge bio bi naplaćivan od strane operatera, dok bi se porez na drumski saobraćaj naplaćivao od strane nacionalnih poreskih organa. Uz sve ovo, oporezivanjem komunikacionih usluga mogli bi se ostvariti značajni prihodi za komunitarni budžet, budući da je korišćenje ovih usluga veoma rasprostranjeno širom Evropske unije.

Ipak, uvođenje poreza na komunikacione usluge kao sopstvenog prihoda Evropske unije, povezano je i s određenim nedostacima. Pre svega, bilo bi neophodno uvesti potpuno novu grupu prihoda. To dalje podrazumeva i značajne administrativne i operativne troškove, a samim tim i troškove ugodnosti plaćanja poreza. Takođe, značajan nedostatak predstavlja i to što, iako bi oporezivanje komunikacionih usluga moglo doneti značajne prihode, oni ne bi bili dovoljni za pokriće svih troškova u vezi sa njihovom implementacijom i naplatom.

### 5.2.7. Porez na finansijske transakcije

Oporezivanje finansijskih transakcija polazi od uvođenja poreskog tereta na transakcije koje se obavljaju na berzama širom Evropske unije. Uglavnom se imaju u vidu transakcije s akcijama i obveznicama. Poresku osnovicu mogla bi da predstavlja vrednost transakcija, a poreski obveznici mogli bi da budu operateri ili državni organi na berzama. U takvom slučaju porez bi veoma lako mogao da se implementira. Takođe, uvođenje ovog poreza bilo bi u saglasnosti sa vertikalnom pravičnošću jer bi poreska obaveza teretila samo bogatije ljude koji su učesnici na berzama. Ipak, uvođenje poreza na berzanske finansijske transakcije suočeno je sa brojnim nedostacima. Uvođenje bilo kakvog, makar i veoma malog poreskog tereta, značajno bi uticalo na opadanje finansijskih transakcija na berzama širom Evropske unije. Zbog toga bi postojanje ovakvog prihoda dovelo do

<sup>42</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 34-37.

nestabilnosti i nemogućnosti da se predvide sredstva koja bi se mogla ostvariti njegovom naplatom. Tržišta hartija od vrednosti mogu biti veoma nestabilna i često su pod uticajem brojnih faktora, ne samo ekonomskih, nego i političkih, tehnoloških, itd. S druge strane, ako je poreska stopa veoma mala, naplatom poreza na finansijske transakcije ne bi se ostvarilo dovoljno prihoda čak ni za delimično finansiranje budžeta Evropske unije. Značajan nedostatak je i „nevidljivost“ ovog poreskog oblika, zbog čega su političari uvek spremni da glasaju za njegovo uvođenje, a to dalje rađa brojne političke teškoće. Oporezivanjem finansijskih transakcija narušava se i horizontalna poreska pravičnost: investitori slične ekonomske snage bili bi različito poreski opterećeni zato što se u državama-članicama primenjuje različit poreski tretman finansijskih transakcija.<sup>43</sup>

#### 5.2.8. Porez na kamatu po odbitku

Pojedini predlozi za uvođenje novog sopstvenog prihoda budžeta Evropske unije zasnivaju se na uvođenju poreza na kamatu po odbitku. Polazi se od toga da treba obezbediti makar minimalno oporezivanje kamate na dohodak plaćen u jednoj državi-članici korisniku u drugoj državi-članici. Porez bi plaćali samo nerezidenti koji ostvaruju određenu korist, tj. kamatu u nekoj državi-članici. Razlog za uzimanje u obzir ovakvog predloga posledica je aktuelnog režima dohotka koji ostvaruju nerezidenti po državama-članicama Unije: u nekim državama se uopšte ne primenjuje porez po odbitku (Luksemburg, Holandija, Danska); u drugim državama porez po odbitku na kamatu ne plaćaju nerezidenti (Belgija, Austrija, Finska i Švedska); u svim ostalim članicama Evropske unije ovaj porez plaćaju i rezidenti i nerezidenti. Usled ovoga poreska evazija se često pojavljuje u transakcijama koje se obavljaju širom Evropske unije. Zato bi uvođenje ovakvog poreskog oblika imalo značajnu ulogu u sprečavanju ili barem umanjivanju nelegalnih transakcija. Posmatrano s aspekta ekonomske efikasnosti, ako bi poreska nadležnost pripala višem nivou vlasti (u ovom slučaju nivou Unije), razlike u nacionalnom poreskom tretmanu kamate u državama-članicama bile bi značajno umanjene, što bi dalje doprinelo sprečavanju nepravične poreske konkurencije među nacionalnim poreskim sistemima. Takođe, uvođenje ovakvog poreza u saglasnosti je i sa kriterijumom vidljivosti, ali je problem u tome što bi poreska obaveza bila vidljiva samo za uzak krug poreskih obveznika.<sup>44</sup>

Imajući u vidu dobre i loše strane predloga za uvođenje poreza po odbitku na kamatu, može se reći da su argumenti protiv usvajanja ovog predloga jači. Porez po odbitku na kamatu nije u saglasnosti s kriterijumom pravičnosti, posebno horizontalne pravičnosti. Kapital je izrazito mobilan i naročito je prisutna njegova prekogranična pokretljivost; osim toga, nivo štednje zavisi od

<sup>43</sup> Ibid., str. 33-34.

<sup>44</sup> Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 20-22.

nivoa dohotka, tako da bi uvođenje ovakvog poreza imalo negativan uticaj na kretanje kapitala u Evropskoj uniji, zbog čega ne bi mnogo doprinelo sprečavanju nepravične poreske konkurencije među državama-članicama, kao što je smatrano kad je predlog postavljen. Nedostatak predstavlja i to što se razmatra poreski oblik koji nije toliko stabilan, budući da na prihode od kamate značajno utiče privredna aktivnost, a time i različiti ciklusi kroz koje ona prolazi. Usled ovoga, naplatom poreza po odbitku na kamatu ne bi se moglo obezbediti dovoljno prihoda za finansiranje čitavog budžeta Evropske unije.

#### 5.2.9. Porez na transfer prihoda nacionalnih centralnih banaka

Uvođenje poreza na transfer prihoda nacionalnih centralnih banaka uglavnom se zasniva na činjenici da u najvećem broju država-članica Evropske unije postoji jedinstvena valuta – evro, tako da se novac slobodno kreće širom Unije. Zato on predstavlja zajedničko javno dobro za sve države-članice i prihodi od njegovog kretanja trebalo bi da pripadnu višem nivou vlasti, tj. Evropskoj centralnoj banci. Smatra se da bi uvođenje ovakvog poreza moglo doneti značajne prihode komunitarnom budžetu, budući da je u pitanju приход koji je relativno lak za administriranje i koji ne zahteva veće administrativne troškove i troškove ugodnosti plaćanja poreza. Razlog za to je što bi se u ulozi poreskih obveznika pojavljivale samo nacionalne centralne banke. Ovo znači da praktično uopšte ne bi postojala mogućnost za poresku evaziju, ali bi, s druge strane, porez bio vidljiv samo za malu grupu poreskih obveznika (nacionalne centralne banke), a ne i za sve građane Evropske unije. Takođe, ova forma oporezivanja delimično ispunjava kriterijum vertikalne pravičnosti, jer je poreska osnovica harmonizovana i identična za sve države-članice koje pripadaju Evropskoj monetarnoj uniji. Međutim, uzimajući u obzir da bi transfer prihoda od banaka imao vrlo ograničen ili nikakav uticaj na redistribuciju dohotka širom Evropske unije, može se reći da kriterijum vertikalne pravičnosti ne bi bio u potpunosti zadovoljen. Iako bi uvođenje ovakvog poreza podrazumevalo i transfere iz nacionalnih budžeta komunitarnom budžetu, to ipak ne bi dovelo do dodatnog opterećenja država-članica, s obzirom na to da bi za iznos koji se transferiše po ovom osnovu bila umanjena suma nacionalnih doprinosa budžetu Evropske unije.

Treba imati u vidu da, iako bi uvođenje ovakvog poreskog oblika moglo doneti značajne prihode budžetu Evropske unije, reč je o predlogu koji je vrlo diskutabilan, i to posebno na dugi rok.<sup>45</sup> Takođe, s obzirom na to da je poreska obaveza vidljiva samo za mali broj poreskih obveznika (nacionalne centralne banke), porez bi imao vrlo ograničen uticaj na odgovornost organa u Evropskoj uniji, tako da ne bi ispunjavao kriterijum efikasnosti. Ali, zato je ovaj predlog prihvatljiv s političkog stanovišta.

<sup>45</sup> Prihodi koje ostvaruju nacionalne banke mogu biti relativno nestabilni na kratak rok i vrlo osetljivi na privredne cikluse, ali u oblasti evrozone, ovakva nestabilnost moguća je na dugi rok.

Još jedan nedostatak ogleđa se u tome što porez na transfer prihoda nacionalnih centralnih banaka može da proizvede deficite u trezorima pojedinih nacionalnih centralnih banka, što je u direktnoj vezi sa razlikama u prihodima i troškovima koje imaju nacionalne banke.<sup>46</sup>

### 5.3. Ocena predloženih prihoda

Posmatrajući svaki od predloženih prihoda, može se reći da PDV sa dve stope i porez na dohodak građana predstavljaju najbolje „kandidate“ koji bi budžetu Evropske unije obezbedili najviše prihoda, a uglavnom i zadovoljavaju najveći broj navedenih kriterijuma. Pre svega, zadovoljavaju najvažnije kriterijume, odnosno budžetske kriterijume dovoljnosti i stabilnosti. Kriterijum dovoljnosti podrazumeva da sopstveni prihodi treba da obezbede dovoljno sredstava za finansiranje rashoda komunitarnog budžeta. Osim PDV-a i poreza na dohodak građana, i naplata poreza na energetske izvore omogućava ostvarivanje značajnih prihoda. Međutim, značajno je to što ni ovi prihodi pojedinačno ne mogu u potpunosti da finansiraju budžetske rashode, već se to najbolje ostvaruje njihovom kombinacijom. Pored sopstvenih prihoda, u kombinaciju izvora finansiranja budžeta Evropske unije trebalo bi uključiti i druge prihode, kao što su doprinosi od država-članica, ali i prihode iz drugih izvora.

Drugi budžetski kriterijum, stabilnost, pored navedena tri prihoda, u velikoj meri zadovoljavaju i akcize na duvan i alkohol. Svi ostali predlozi u manjoj meri obezbeđuju stabilne izvore prihoda i manje-više reaguju na ciklična kretanja u privredi.

U pogledu kriterijuma efikasnosti, može se reći da i zahtev za „vidljivošću“ najbolje zadovoljavaju PDV sa dve stope i porez na dohodak građana. Takođe, i drugi predloženi prihodi zadovoljavaju ovaj kriterijum, ali znatno manje. Jedino bi primena poreza na transfer prihoda od nacionalnih centralnih banaka i poreza na finansijske transakcije bila u potpunosti neefikasna, budući da bi troškovi implementacije i naplate ovih prihoda bili neuporedivo veći od sredstava koja bi se ostvarila njihovim ubiranjem. Efikasnu alokaciju resursa najviše omogućava porez na dohodak korporacija, porezi na energetske izvore i dažbina na avio-saobraćaj koja se naplaćuje zbog izazivanja klimatskih promena. Međutim, i porez na finansijske transakcije i porezi na komunikacione usluge mogu značajno da utiču na efikasnu alokaciju resursa, i to pre svega na alokaciju kapitala i investicija u državama Evropske unije.

Poslednja grupa kriterijuma – kriterijumi pravičnosti, posmatra se sa aspekta vertikalne pravičnosti i pravičnih doprinosa. Horizontalnu pravičnost ne može da obezbedi nijedan od predloženih prihoda jer bi to značilo harmonizaciju poreskih osnovica u državama-članicama, a to još uvek nije moguće ostvariti zbog više razloga

<sup>46</sup> P. Cattoir, *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, str. 25-27, i Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, str. 22-24.

(ekonomskih, političkih, itd.). Dostizanje vertikalne pravičnosti u najvećoj meri omogućava primena poreza na komunikacione usluge, poreza na finansijske transakcije i dažbine na avio-saobraćaj. Teret ovih poreza uglavnom pada na bogatije građane, što je u skladu sa zahtevom koji postavlja vertikalna pravičnost – da građani veće ekonomske snage treba da plate veći porez, dok građani manje ekonomske snage treba da plate manji porez. Zahtev za pravičnim doprinosima najviše zadovoljavaju porezi na komunikacione usluge, dažbine na avio-saobraćaj i porez na dohodak građana, dok je primena akciza na duvan i alkohol u suprotnosti s ovim kriterijumom, budući da su u nekim državama-članicama ovi proizvodi u širokoj upotrebi, dok je u nekim državama njihova upotreba, naročito na javnim mestima, strogo sankcionisana.

## 6. Zaključak

S obzirom na veoma složeni karakter odnosa između Evropske unije i država-članica, kao i na prirodu Evropske unije kao supranacionalne organizacije, od njenog formiranja do danas sačinjavani su različiti predlozi u vezi sa finansiranjem. Imajući u vidu da je sistem finansiranja Evropske unije vremenom postao veoma kompleksan, netransparentan i glomazan, danas je pitanje pronalazjenja takozvanih dodatnih, sopstvenih izvora prihoda još aktuelnije. Opšti je stav da je sistem finansiranja potrebno uobličiti tako da bude efikasan i transparentan i da omogućiti postojanje direktne veze između budžeta Evropske unije i njenih građana, tj. poreskih obveznika. Sve ovo dovelo bi do povećanja političke odgovornosti organa zaduženih za usvajanje, implementaciju i izvršenje budžeta, što znači i do povećanja budžetske discipline. To se, pre svega, može ostvariti uvođenjem jednog ili više novih sopstvenih prihoda budžeta Evropske unije. Ustanovljeni su određeni kriterijumi koje je potrebno zadovoljiti i predloženo više prihoda kao mogućih novih sopstvenih prihoda. Međutim, karakteristično je da nijedan od predloženih prihoda ne može u potpunosti da zadovolji sve kriterijume; za svaki od predloga postoje argumenti za i protiv uvođenja – nema savršenog poreza čijom bi se naplatom moglo ostvariti dovoljno sredstava za finansiranje svih budžetskih rashoda Evropske unije, već se to može postići kombinacijom više predloženih prihoda, i to zajedno sa nekim od već postojećih izvora finansiranja (npr. doprinosi od država-članica). Ovo je činjenica koju kreatori budžetskog i finansijskog sistema Evropske unije nikako ne smeju izgubiti iz vida prilikom odlučivanja o budućem sistemu finansiranja. Zbog toga se ispunjenost navedenih kriterijuma o kojima je govoreno na prethodnim stranicama ne može ocenjivati s obzirom na pojedinačne prihode, nego s obzirom na sistem kao celinu. Naravno, kako politički faktori značajno utiču na donošenje svake odluke, pa i odluke o finansiranju, to je uvek moguće da sistem finansiranja bude kreiran tako da odgovara ostvarivanju političkih ciljeva, iako možda u velikoj meri odstupa od kriterijuma koji treba da doprinesu dostizanju budžetske discipline.



---

### Literatura

- Cattoir, P.: *Tax-based EU Own Resources: An Assessment*, European Commission, Working Paper, no. 1, April 2004.
- Commission of the European Communities: Technical Annex: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, COM 505 final, vol. II, Brussels, 2004.
- *Communication on Company Taxation*, COM, 582, 2001.
- *Communication on Tax Policy*, COM 260, 2001.
- *Council Decision of 29 September 2000 on System of European Communities' Own Resources*, 597/EC, Euroatom, 2000.
- *Council Decision on System of European Communities' Own Resources*, 728/EC, Euroatom, 1994.
- *Council Directive /96/EC Restructuring the Community Framework for the Taxation of Energy Products and Electricity*, 27 October 2003.
- Dashwood, A.: „States in the European Union“, *European Law Review*, vol. 23, 1998.
- Dashwood, A.: „The Limits of the European Community Powers“, *European Law Review*, vol. 21, 1996.
- Dashwood, A.: „The Relationship between the Member States and the European Union/European Community“, *Common Market Law Review*, vol. 41, no. 2, 2004.
- European Commission, Annex II: „A Review of Possible Own Resources for the European Union“, *Financing the European Union*, Brussels, 1998.
- European Commission, Annex IV: „The Budgetary Compensation for the United Kingdom“, *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, Brussels, 1998.
- European Commission: *European Union Public Finance*, Luxembourg, 2002.
- European Commission: *Financing the European Union*, Brussels, 1998.
- European Commission: *Financing the European Union: Commission Report on the Operation of the Own Resources System*, Brussels, 1998.
- Goucha Soares, A.: „Pre-emption, Conflicts of Powers and Subsidiarity“, *European Law Review*, vol. 23, 1998.
- Grbić, V.: „Agrarna politika Evropske unije“, *Megatrend revija*, vol. 2, no. 1.
- Laffan, B. – Lindner, J.: „The Budget“, Chapter 8 in *Policy-Making in the European Union*, H. Wallace, W. Wallace, M. Pollack (eds): Oxford University Press, Oxford, 2005.
- Popović, D.: *Nauka o porezima i poresko pravo*, COLPI, Budimpešta, i „Savremena administracija“, Beograd, 1997.
- Stojanović, S.: *Fiskalni federalizam*, Institut za uporedno pravo/Centar za antiratnu akciju, Beograd, 2005.

- *Study on Company Taxation in Internal Market*, SEC, 1681, 2001.
- Vajdenfeld, V. – Vesels, V.: *Evropa od A do Š – priručnik za evropsku integraciju*, Konrad-Adenauer-Stiftung, Beograd, 2003.
- Wallace, H. – Wallace, W. – Pollack, M. (eds.): *Policy-Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, 2005.

PROF. DR ALA A. JASKOVA

*Centar za studije regiona Crnog mora i Mediterana,  
Institut za evropske studije, Ruska akademija nauka, Moskva*

## BALKAN, EVROPSKA UNIJA I RUSIJA – EKONOMSKI INTERESI SARADNJE\*

**Rezime:** *Saradnja sa Evropskom unijom i Rusijom u oblasti prenosa energije je od ogromnog ekonomskog interesa za sve zemlje Balkana. Ove zemlje imaju realne šanse da se razviju u tranzitne centre preko kojih se transportuje nafta iz Rusije i regiona Kaspijskog mora na tržišta u Zapadnoj Evropi. Potrebe Zapadne Evrope za uvozom energije ključni su ekonomski razlog što je učlanjenje balkanskih zemalja postalo strateški izbor Evropske unije. Ova činjenica je od ključnog značaja i za razumevanje ekonomske dimenzije savremene spoljne politike Rusije.*

**Ključne reči:** *Balkan, Evropska unija, Rusija, prenos energije, naftovod, gasovod*

### 1. Uvod

Nekoliko ratnih godina prouzrokovanih raspadom ranije Jugoslavije, tako je iz osnova promenilo geopolitičku sliku Balkana da je sam pojam *Balkan* postao manje adekvatan novim realnostima, pa je zamenjen pojmom *Jugoistočna Evropa*. Duboka jugoslovenska kriza odigrala se u nekada komunističkoj zemlji, bolje reći u zemlji u kojoj je aktivnost nacionalnih komunističkih vlasti postala ranih 1990-ih godina glavni uzrok protivurečnosti među nekadašnjim federalnim jedinicama. Rat u Jugoslaviji prouzrokovao je krizu regionalnog poretka Balkana, pretvarajući se takođe i u težak test za evropske institucije. Danas je jasno da je nespremnost evropskih institucija za rešavanje konflikta među nekadašnjim jugoslovenskim federalnim jedinicama doprinela ukupnoj jugoslovenskoj tragediji.

Jugoslovenski konflikt je predstavljao ozbiljan test i za odnose između Rusije i Zapada i postao je jedno od suštinskih pitanja oko kojih se oblikuje nova spoljnopolitička i spoljnoekonomska orijentacija Ruske Federacije. Uvažavajući mišljenje američkog eksperta Roberta Krega Nejšena, moguće je tvrditi da je balkanska kriza postala okosnica oko koje se stvaraju novi obrasci odnosa

---

\* *Prevod sa engleskog jezika: prof. dr Dragana Gnjatović*

između Rusije i Zapada.<sup>1</sup> Međutim, slabljenje uticaja ruske spoljne politike posle 1993. godine zbog pritisaka nacionalističke opozicije, dovelo je do marginalizacije Rusije u regionu i do nametanja Dejtonskog mirovnog procesa, predvođenog NATO snagama. Čitava novonastala situacija dovela je do teških negativnih posledica koje su samo delimično ublažene zahvaljujući uspostavljanju saradnje ograničenih razmera u okviru napora NATO snaga za implementaciju mira u Bosni, a kasnije i na Kosovu (IFOR i KFOR).

Balkanska kriza je takođe privremeno preusmerila strateške korake Sjedinjenih Država u Evropi. Mnogi američki političari i kreatori spoljne politike SAD-a mišljenja su da je previše stvari dovedeno u pitanje zbog balkanske krize: budućnost NATO pakta, vodeća uloga SAD-a u Evropi, ugled SAD-a kako u Evropi tako i na Bliskom istoku, razvoj mirovnih operacija kao deo instrumenta održavanja međunarodne bezbednosti. Takođe, stvoren je i rizik otvorenog konflikta koji se može preliti po balkanskom regionu i imati negativne posledice na okolne oblasti. Rizik otvorenog konflikta je i jedan od glavnih razloga za sve veće angažovanje Evropske unije u pitanjima balkanske krize.

Sadašnja faza krizne situacije u regionu Balkana karakteristična je po konzerviranju nekoliko naročito opasnih zona:

- Kosovo, uključujući problem koegzistencije srpskog i albanskog stanovništva i, naročito, budućeg statusa pokrajine;
- Makedonija, uzimajući u obzir prisutnost velike albanske nacionalne manjine, što komplikuje makedonsko-albanske odnose;
- Bosna, kao stalni uzrok krize;
- Crna Gora, zbog tenzija u odnosima sa Srbijom u kontekstu srpsko-crnogorskog zajedništva;
- Albanija, uzimajući u obzir njene (istina skrivene) namere da zaštiti albansku manjinu u svim susednim zemljama.

Severni deo Balkana koji obuhvata Sloveniju, Hrvatsku i delimično Bosnu i Hercegovinu, mogao bi da se posmatra kao relativno mirno područje koje se u međuvremenu stabilizovalo i koje se nalazi u fazi pristupanja institucijama Zapada: NATO-u i Evropskoj uniji. Jugu Balkanskog poluostrva pružene su danas sve mogućnosti za pomirenje, imajući u vidu mirovne inicijative Grčke u kontekstu grčko-turskih odnosa. Takođe je vredno pomenuti da je Grčka koja je danas jedina članica Evropske unije i NATO-a u ovom delu regiona, nekoliko puta pokušala da posreduje u balkanskom konfliktu: između Srba i Hrvata, Srba i Crnogoraca, Srba i Albanaca. Pomenimo samo i to da su odnosi Grčke sa njenim severnim susedom – Makedonijom, dugo bili pod senkom bilateralne prepirke u vezi sa imenom ove zemlje.

<sup>1</sup> R. C. Nation, „Peacekeeping in Bosnia-Herzegovina: Lessons and Prospects“, *The Yugoslav Conflict and its Implications for International Relations*, Longo Editore, Ravenna, 1998, str. 43.

## 2. Jugoistočna Evropa kao strateški izbor Evropske unije

Jedna od ključnih posledica novonastale situacije na Balkanu, koja sve više izlazi na videlo, jeste rastuća neravnoteža snaga u odnosima između Balkana i Evrope. Analitičari savremenih međunarodnih odnosa potvrđuju da je Balkan danas na putu da izgubi svoju regionalnu autonomiju koja je bila stvorena kasnih 1980-ih godina na osnovama multilateralne saradnje.<sup>2</sup> Rezultati oružanog konflikta u Jugoslaviji 1999. godine, s jedne strane, i jasne namere većine balkanskih država da se priključe NATO-u i Evropskoj uniji, s druge strane, stvorili su situaciju u kojoj jugoistočni deo Evrope gubi svoj identitet i postepeno postaje geopolitička sfera kontrole i uticaja NATO-a i Evropske unije.

Pridruživanje svetu Evrope izgleda da je veoma privlačno jer, naravno, ima više prednosti. Međutim, proces integracije u Evropsku uniju za većinu balkanskih zemalja neće biti ni lak ni brz, kao što se to ranije pretpostavljalo.

Od kraja Hladnog rata Evropska unija se suočava sa dilemom gde bi trebalo postaviti njene krajnje granice. Prema Rimskom sporazumu, bilo koja evropska zemlja može da se pridruži Evropskoj uniji (tada Evropskoj ekonomskoj zajednici, odnosno Evropskoj zajednici). Ali, kako je geografska definicija Evrope postajala neodređenija, tako je i postavljanje granica članstvu u Evropskoj uniji postajalo problematičnije. Istorija odnosa između Evropske unije i njenih evropskih suseda može se u značajnoj meri protumačiti kao istorija borbe Evropske unije sa dilemom uključivanja ili isključivanja mogućnosti za pojedine evropske zemlje da postanu njeni članovi. Ovakva dilema se zaoštrava činjenicom da se stalno povećava broj zemalja sa realno sve manjim šansama da ispune uslove za članstvo.<sup>3</sup> Među osam balkanskih država, Bugarska i Rumunija trebalo bi da pristupe Evropskoj uniji 2007. godine; Hrvatska, Makedonija i Turska mogle bi uskoro da započnu pregovore o članstvu; ostalim zemljama Zapadnog Balkana (Albaniji, Bosni i Hercegovini i Srbiji i Crnoj Gori) obećano je članstvo – kada budu ispunile odgovarajuće uslove.

U vezi sa članstvom balkanskih zemalja u Ujedinjenoj Evropi, italijanski istraživač Marko Ričeri postavio je nekoliko važnih pitanja. Prvo, ima li budućnosti za Balkan van evropske perspektive? Drugo, da li bi rešenje evropskih problema moglo biti uspešno ako bi Evropa nastavila da bude polovičan kontinent? Treće, postoji li saglasnost između Evropske unije i Rusije po pitanju njihovih važnih strateških interesa na Balkanu?<sup>4</sup> Da bi se bar delimično pojasnili problemi koji stoje iza odgovora na ova pitanja, neophodno je razumeti realnu situa-

<sup>2</sup> S. Larrabee, „Long Memories and Short Fuses: Change and Instability in the Balkans“, *International Security*, vol. 15, no. 3, Winter 1990/91, str. 59.

<sup>3</sup> K. E. Smith, „The Outsiders: the European Neighbourhood Policy“, *International Affairs*, vol. 81, no. 4, 2005, str. 757.

<sup>4</sup> М. Риччери, „Евросоюз и Балканский регион“, *Современная Европа*, no. 26, 2005, str. 52, 53.

ciju koja je karakteristična za odnose između Evropske unije i balkanskih zemalja počev od sredine 1990-ih godina.

Evropski savet je 1996. godine usvojio regionalni pristup zemljama Jugoistočne Evrope, stvarajući usaglašenu i jasnu politiku prema razvoju odnosa sa Bosnom i Hercegovinom (posle Dejtonskog sporazuma), Hrvatskom, SR Jugoslavijom (pre krize na Kosovu), BJR Makedonijom i Albanijom. Aprila 1997. godine, Evropski savet je utvrdio političke i ekonomske uslove za razvoj bilateralnih odnosa i za odobravanje određenih oblika pomoći. Tek juna 1999. godine, neposredno posle završetka vojnih operacija NATO protiv SR Jugoslavije, regionalni pristup je prerastao u Proces stabilizacije i pridruživanja Evropskoj uniji (EU Stabilisation and Association Process – S.A.P.) za zemlje Jugoistočne Evrope.

U okviru regionalnog pristupa, a kasnije i u okviru Procesu stabilizacije i pridruživanja Evropskoj uniji, utvrđeni su uslovi za razvoj bilateralnih odnosa u oblasti trgovine, finansijske pomoći i ekonomske saradnje. Utvrđeni su: *opšti uslovi* koji važe za svih pet zemalja i koji se odnose na demokratske reforme, poštovanje ljudskih prava i prava manjina, povratak izbeglica i raseljenih lica, ekonomske reforme i regionalnu saradnju; *posebni uslovi* koji se odnose na obaveze koje proističu iz međunarodnih mirovnih sporazuma: Dejtonsko-pariskog sporazuma i Saveta za primenu mira u slučaju Bosne i Hercegovine; Dejtonsko-pariskog i Erdutskog sporazuma u slučaju Hrvatske; Dejtonsko-pariskog i Erdutskog sporazuma i Rezolucije 1244 Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija u slučaju SR Jugoslavije (Srbije i Crne Gore).<sup>5</sup>

Praktična primena pomenutih sporazuma pretpostavlja tri osnovna pravca saradnje: političku saradnju, različite oblike ekonomske pomoći i zajedničku akciju u održavanju mira i bezbednosti.

Evropska zajednica, polazeći od dokumenata usvojenih na sastanku Evropske unije u Solunu, 19. i 20. juna 2003. godine, ima za cilj: da obezbedi neophodnu pomoć inicijativama balkanskih zemalja u izgradnji institucija; da doprinese njihovom ekonomskom rastu unapređivanjem izvoznih mogućnosti; da omogući pristup određenim programima koje ona sprovodi. U okviru S.A.P. programa, formirana je posebna Agencija za rekonstrukciju Balkana radi koordinacije aktivnosti Evropske unije u čitavom regionu. U okviru programa ekonomske pomoći, posebnu funkciju ima C.A.R.D.S. projekat (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization), koji je najobuhvatniji projekat ekonomske pomoći u istoriji Evropske zajednice. Počev od 1990-ih, Evropska unija je uložila u različite balkanske programe oko 6 milijardi evra, a prema preliminarnim predviđanjima, do 2010. godine ovaj iznos će dostići 10 milijardi evra.<sup>6</sup>

Ekonomske aktivnosti u regionu Balkana moraju da budu potpomognute neophodnim bezbednosnim merama kao i merama održavanja mira, kako je

<sup>5</sup> *EU Stabilisation and Association Process for Countries of South-Eastern Europe. Compliance with the Council Conclusions of 29 April 1997 & 21/22 June 1999*, European Commission, Directorate General External Relations, Brussels, 31.1.2000, SEC, 2000, str. 168.

<sup>6</sup> М. Риччери, *op. cit.*, str. 53, 54.

utvrđeno Ustavom Evrope oktobra 2004. godine. Prvo iskustvo sa prisustvom oružanih snaga Evropske unije Balkan je imao 2002. godine, kada je vojna misija Evropske unije preuzela mandat od NATO snaga u BJR Makedniji, da bi se kasnije preselila u Bosnu i Hercegovinu. U ovom pravcu ide odluka Evropske unije da vremenom zameni sve NATO oružane snage na Balkanu takozvanim evrotrupama (EUROCORPS). Saradnja između Evropske unije i NATO-a u ovoj oblasti odvija se u skladu sa paketom sporazuma poznatim kao „Berlin plus“. Zajedno sa ekonomskim i političkim merama, ovakve aktivnosti potvrđuju strateški izbor Evropske unije da ojača svoj uticaj i prisustvo u Jugoistočnoj Evropi.

### 3. Ekonomske realnosti na Balkanu u svetlu proširivanja Evropske unije

Realna situacija, međutim, ukazuje na činjenicu da je mnogo lakše doneti odluku nego je primeniti u praksi. Evropski lideri se danas suočavaju sa fundamentalnim praktičnim pitanjima proširivanja Evropske unije: koje su to zemlje kojima bi Evropska unija trebalo da se proširi, pod kojim uslovima i kojom brzinom. Ova pitanja bila su na dnevnom redu sednice Evropskog saveta u decembru 2005. godine, kad se završavalo predsedavanje Velike Britanije.<sup>7</sup> Konkretno pitanje ticalo se Makedonije: da li da članovi Evropskog saveta usvoje preporuke Evropske komisije i da ova majušna država Zapadnog Balkana bude prihvaćena kao kandidat za članstvo u Evropskoj uniji? Konačno je preporuka Evropske komisije bila usvojena, ali je većina prisutnih ukazala na činjenicu da je ostalo otvoreno mnogo šire, kritično pitanje: da li je Evropska unija sposobna da vodi politiku proširivanja tako da se njenom primenom uspešno doprinosi miru i stabilnosti u Evropi, čak i u vremenima unutrašnjih teškoća u pojedinim zemljama? Evropski savet je naročito ukazao na to da za Evropsku uniju kao glavnog aktera na Zapadnom Balkanu postoje ogromni izazovi po pitanju Kosova i moguće drame kojoj su izloženi pregovori o statusu ove pokrajine.<sup>8</sup>

Kočnica u proširivanju Evropske unije je sporost promena u primeni modela ekonomske tranzicije i spor ekonomski razvoj zemalja Zapadnog Balkana. Hronična nezaposlenost u zemljama ovog regiona podriva njihovu privrednu i političku stabilnost, pa samim tim i mogućnosti učlanjenja u Evropsku uniju, jer je efikasno funkcionisanje tržišta rada jedan od preduslova za priključenje Uniji. Nedovoljno se uočava činjenica da se problem stope nezaposlenosti od 44% na Kosovu, 42% u Bosni i Hercegovini i 37% u Makedoniji bar delimično rešava tako što se nezaposlenima dopušta rad u zoni sive ekonomije, što je dodatna prepreka za članstvo u Evropskoj uniji.

S druge strane, mnogi analitičari balkanskih realnosti su mišljenja da bi režim slobodne trgovine koji se nudi poljoprivrednim proizvođačima na Bal-

<sup>7</sup> BYRN – Balkan Investigative Reporting Network Comment: *The Credibility of EU Enlargement Process at Stake*, December 16, 2005; <http://www.birn.eu.com>

<sup>8</sup> Ibidem

kanu njima naneo više štete nego što bi im doneo koristi. Problemi trgovinske saradnje u oblasti poljoprivrednih proizvoda moraju da budu detaljnije analizirani. Naime, Evropska unija je za zemlje Zapadnog Balkana uvela veoma liberalan spoljotrgovinski režim, što bi trebalo da bude pokazatelj njene privrženosti privrednom razvoju ovog regiona. Međutim, većina eksperata iz zemalja Zapadnog Balkana dokazuje da liberalan spoljotrgovinski režim može da nanese više štete nego koristi regionima čiji se razvoj oslanja na poljoprivrednu proizvodnju. „Evropska unija može da otvori vrata, pitanje je da li mi možemo da prođemo kroz njih“ – rekao je menadžer vodeće hrvatske kompanije za proizvodnju hrane.<sup>9</sup> Jasno je da balkanska agroindustrijska preduzeća ne mogu da se takmiče s evropskim kompanijama koje su prisutne na tržištu više od 100 godina. Zbog toga, ukupni izvoz agroindustrijskih proizvoda sa Zapadnog Balkana učestvuje sa 0,5% prosečno godišnje u ukupnom uvozu Evropske unije.<sup>10</sup>

Pored toga, godišnji izvozni potencijal zemalja Zapadnog Balkana u Evropsku uniju ograničen je sistemom kvota. Na primer, zbog godišnje kvote od 300.000 hektolitara vina, Makedonija izvozi oko polovinu manje poljoprivrednih proizvoda u Evropsku uniju od svojih mogućnosti. Sa sličnim problemom suočava se Hrvatska u vezi sa izvozom ribljih prerađevina, što je zaista jedna od njenih profitabilnih grana. Industrija šećera procvetala je u svim zemljama Zapadnog Balkana od kako je Brisel ukinuo ograničenja na izvoz šećera u Evropsku uniju u januaru 2002. godine.

Smatra se da bi programi Evropske unije za razvoj poljoprivrede, kao i subvencije u poljoprivredi u značajnoj meri uticali na poboljšavanje situacije. „Izvoz je značajan“, izjavio je Majkl Karničnig, zvaničnik Evropske komisije, „ali nije dovoljno obezbediti pristup programima i subvencijama. Postoji potreba za restrukturiranjem poljoprivrede u zemljama Zapadnog Balkana, kao i za primenom jednog programa razvoja poljoprivrede koji bi ovim zemljama pomogao da se suoče sa pritiscima tržišta.“

Međutim, Evropska komisija pre svega insistira na svojim zahtevima vezanim za političke i ekonomske aktivnosti koje treba da preuzmu zemlje Jugoslovenske Evrope koje žele da postanu članovi Evropske unije. U godišnjim izveštajima Evropske komisije utvrđene su činjenice o rasprostranjenosti korupciji i zaustavljenim reformama kao ozbiljnim preprekama i uzrocima kontinuiranog neuspeha na putu ispunjavanja kriterijuma za članstvo u Evropskoj uniji. Ove opservacije odnose se čak i na Rumuniju i Bugarsku, za koje se očekuje da budu primljene u Evropsku uniju u okviru drugog talasa učlanjenja zemalja Istočne Evrope, pa se stoga procenjuje da se 2007. godina kao godina njihovog punopravnog članstva čini sve manje realnom.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Institute for War and Peace Reporting (IWPR), London: *Balkan Crisis Report*, no. 535, 7.1.2005; <http://www.iwpr.net>

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> IWPR: *Balkan Crisis Report*, no. 467, 6.11.2003.



Pripreme za ulazak u Evropsku uniju imaju uticaj na celokupnu ekonomsku politiku Rumunije i Bugarske. Obe zemlje intenzivno saraduju sa Međunarodnim monetarnim fondom i ostalim donatorskim institucijama da bi oživele svoje privrede. U Bugarskoj je neophodno da se problem upornog fiskalnog deficita reši pre integracije, dok se Rumunija istovremeno bori protiv visoke inflacije i sa teškim strukturnim reformama. Obe zemlje pate od problema visokog nivoa korupcije.

Februara 2006. godine, Parlament Rumunije je izostavio iz zakonskog projekta ključni član Antikorupcijskog zakona, kojim je bilo predlagano da se osnuje Kancelarija tužilaštva za istragu političara visokog ranga i sudija. Predlog je odbacio senat, gornji dom parlamenta. Kako smatra nezavisni rumunski ekspert Mark Persival, većina političke klase u Rumuniji stoga ne uviđa značaj nezavisnog sudstva kao kriterijuma koji je za Evropsku uniju od vitalne važnosti. Vlada Rumunije, na čijem se čelu nalazi centrista Tarsijan, ozbiljno je zabrinuta činjenicom da bez Antikorupcijskog zakona neće moći da ubedi Brisel da je rešena da se bori protiv korupcije.<sup>12</sup>

Pitanja kako uravnotežiti nacionalne interese s interesima Evropske unije i kako odgovoriti na nepovoljne tendencije u primeni politike pristupanja Evropskoj uniji, brinu i rukovodstvo Bugarske. Posle četiri godine vlade Nacionalnog pokreta Simeona II (National Movement Simeon II – NMS II), društvena podrška ovoj političkoj opciji je, prema istraživanju javnog mnjenja, pala sa 46% u 2001. godini na 25% u 2005. godini.<sup>13</sup> Ugovor o pridruživanju Evropskoj uniji potpisan je aprila 2005, ali u Bugarskoj je veoma rasprostranjeno mišljenje da je zemlja izložena procesu integracije čija suština nije dovoljno razumljiva njenim građanima. Nova bugarska koaliciona vlada ozbiljno strahuje da će Bugarska izgubiti međunarodni kredibilitet zbog sporih reformi i visokog nivoa korupcije.

Raniji premijer Bugarske Ivan Kostov, koji je 1998. godine otvorio pregovore o pridruživanju Bugarske Evropskoj uniji, smatra da zemlja još uvek nije spremna za ulazak u Uniju i da sadašnje vlasti moraju da prihvate odgovornost za sporost reformskih koraka.<sup>14</sup> Pod njegovim vođstvom, ranije Komunistička, a danas Bugarska socijalistička partija (Bulgarian Socialist Party – BSP), pokušava da ubedi javnost da bi ona mogla bolje da brani nacionalne interese u Evropi. BSP ističe da bi ona mogla, posle 8 godina u opoziciji, da ubrza integracione procese i da spreči svako kašnjenje u obezbeđivanju članstva u Evropskoj uniji. Ali, kako je pomenula Milena Borden, ekspert za Evropu, bez otvorenije razmene mišljenja o problemima koje treba prevazići, postoji opasnost da projekat pristupanja Uniji bude osuđen na neuspeh i da Bugari – koji su ostali bez iluzija – ponovo zapadnu u izolacionizam i evroskepticizam.<sup>15</sup>

<sup>12</sup> BYRN, Balkan Investigate Reporting Network: *Balkan Insight*, 16. 2.2006.

<sup>13</sup> IWPR: *Balkan Crisis Report*, no. 561, 23. 6. 2005.

<sup>14</sup> Op. cit.

<sup>15</sup> Ibid.

Posle revolucija 1989-1990, sve istočnoevropske zemlje ranijeg „sovjetskog bloka“ obelodanile su nameru da se pridruže i drugoj evroatlantskoj alijansi – NATO-u, koji je posle raspada Varšavskog pakta postao jedini bastion bezbednosti u Evropi. Tokom ranih 1990-ih, tri balkanske države: Albanija, Rumunija i Bugarska zvanično su izrazile svoju nameru da postanu članice NATO, ali je do njegovog proširivanja došlo tek 2002. godine, kad je prihvaćeno članstvo Rumunije i Bugarske. Zvaničnici NATO-a nisu tom prilikom negirali da su zemlje Jugoistočne Evrope od geostrateške važnosti za NATO, i to u kontekstu eventualne balkanske krize i očuvanja interesa Alijanse u razvoju energetike u Kaspijskom basenu, pa čak i na Srednjem istoku. To je značilo da je veliki broj potencijalnih kandidata za članstvo posmatran pre svega sa stanovišta geostrateških ekonomskih interesa, imajući u vidu obaveze iz člana 5. Alijanse. Kako je primetio Džefri Sajmon, viši naučni saradnik Instituta za izučavanje nacionalne strategije u SAD, Slovačka i Slovenija „formiraju veliki most do NATO ostrva u Mađarskoj“, a Rumunija i Bugarska „vuku“ Srbiju i „stabilizuju“ Makedoniju, dok „povezuju Mađarsku sa Grčkom i Turskom“.<sup>16</sup> Uzimajući u obzir pomenuto mišljenje, nije verovatno da su postojeći problemi balkanskih zemalja od tolike važnosti za Alijansu da bi NATO potencijal bio odmah stavljen na raspolaganje novim balkanskim članicama. Nedostatak ravnoteže snaga u oblasti bezbednosti u Evropi i nadmoćnost jedne spoljne supersile biće najveći problem i izvor nestabilnosti u sadašnjem privremenom tranzicionom evropskom sistemu bezbednosti, kao i u njegovom balkanskom podsistemu.

Sve iznesene činjenice ubedljivo govore o tome da se za sada budućnost regiona Balkana može smatrati neizvesnom. Vrlo specifični novi problemi kombinuju se sa starim: međuetničke tenzije, nesuglasice oko granica, terorizam, trgovina drogama i oružjem. Imajući sve ovo u vidu, Evropska unija, nezavisno od sopstvenih problema s kojima se suočava, jeste bez sumnje zajednica i sistem koji ima jaku privlačnost i prednosti za zemlje Jugoistočne Evrope kao celine. Evropska unija, sa svoje strane, prinuđena je da se bavi ne samo ekonomskim problemima u čijem rešavanju ima veliko iskustvo, već i zadacima koje postavlja njena spoljna odbrambena politika.

#### 4. Ekonomski interesi saradnje Rusije i Evropske unije sa balkanskim zemljama

Balkanskim zemljama koje su sticale iskustvo o organizaciji društvenog života u vreme komunizma (pa ono potiče iz sasvim drukčijeg modela društvene organizacije u oblasti privrede i politike), danas je veoma teško da ostvare privrednu ravnotežu, političku stabilnost i da izgrade solidne institucije. Itali-

<sup>16</sup> J. Simon, „The Next Round of NATO Enlargement“, *Romanian Journal of International Affairs*, Bucarest, vol. VII, no. 1-2, 2001.

janski istraživač Marko Ričeri je napomenuo da postoji evidentna disproporcija između programa Evropske unije namenjenih balkanskim zemljama i potreba ovih zemalja u ekonomskoj i socijalnoj oblasti, što može da izazove odbojnost u društvima ovih zemalja, jačanje uloge partija njihovih evroskeptika i slabljenje njihovog društvenog konsenzusa po pitanju evropskih integracija.<sup>17</sup> U tom svetlu treba smatrati neizbežnom posledicom da sve što se granice Evropske unije više pomeraju ka istoku, sve značajniji postaju odnosi i saradnja balkanskih zemalja sa Rusijom, tvrdi Ričeri.<sup>18</sup>

Rusija kao tradicionalni saveznik i partner Balkana, bila je privremeno prinuđena da izađe iz svoje uobičajene sfere vojnog, političkog, ekonomskog i kulturnog uticaja. Mogućnosti spoljne politike Rusije bile su neko vreme ograničene ne samo zbog krizne situacije u regionu Balkana, već i zbog njene unutrašnje političke nestabilnosti. U međuvremenu, opstale su sve različite dimenzije interesa Rusije na Balkanu.

Među različitim dimenzijama interesa Rusije na Balkanu je i ona geopolitička. Sve dok je Balkan uz granice Rusije, unapred su predodređene stalne ruske namere da se očuvaju prijateljski odnosi sa balkanskim zemljama. Takođe je vredno pomenuti da je s nekim narodima ovih zemalja ruski narod uvek imao duboko prijateljske odnose. I sada ovi narodi dele sa ruskim sličnu sudbinu teške tranzicije ka demokratskom društvu. U objektivnom je interesu Rusije da se na Balkanu postigne stabilnost.

Nacionalni interesi Rusije ne mogu se poistovetiti sa interesima ranijeg Sovjetskog Saveza, čak i kad se radi o tako značajnom regionu kao što je Balkan. S druge strane, specifične karakteristike spoljne politike Rusije prema ovom regionu predodređene su postojećom složenošću situacije na Balkanu. Takođe, koncept spoljne politike Rusije prema Balkanu povremeno je pod uticajem unutrašnjih nacional-patriotskih snaga.

Ekonomska dimenzija spoljne politike Rusije prema Balkanu podrazumeva poštovanje balkanskih zemalja kao tradicionalnih poslovnih i spoljnotrgovinskih partnera. Stalna nastojanja da se unaprede ekonomski odnosi sa balkanskim zemljama obeležila su spoljnoekonomsku politiku Rusije tokom protekle decenije. Ono što je potrebno većini balkanskih zemalja danas je jaka ekonomska podrška. Rusija je možda voljna, ali trenutno nije u mogućnosti da balkanskim zemljama obezbedi veliku ekonomsku podršku. Saradnja Evropske unije i Rusije je stoga danas od obostranog interesa i koristi.

Kao što je poznato, zemlje Jugoistočne Evrope zauzimaju stratešku ekonomsku poziciju u regionu Crnog mora i Mediterana. Kroz ove zemlje prenosi se električna energija iz većine balkanskih zemalja i prirodni gas iz Rusije u Zapadnu Evropu i u Tursku. Jugoistočna Evropa je, takođe, potencijalno značajno tranzitno područje za izvoz kaspijske nafte u Evropu.

<sup>17</sup> М. Риччери, *op. cit.*, str. 58.

<sup>18</sup> *Op. cit.*, str. 60.

Saradnja sa Evropskom unijom i Rusijom u oblasti prenosa energije od ogromnog je interesa ne samo za Rumuniju i Bugarsku već i za sve zemlje Zapadnog Balkana. Ove zemlje imaju realne šanse da se razviju u tranzitne centre preko kojih se transportuje nafta iz Rusije i regiona Kaspijskog mora na tržišta u Evropi. Predloženo je nekoliko projekata za izgradnju naftovoda a još nekoliko projekata je u razvoju, kao što su projekti naftovoda: Albanija-Makedonija-Bugarska (Albania-Macedonia-Bulgaria Oil Pipeline – AMBO), Burgas-Aleksandropolis (Burgas-Alexandroupolis Pipeline – BAP) ili Konstanca-Omišalj-Trst (Constanța-Omisai-Trieste Pipeline – COTP).<sup>19</sup>

Primenom projekta AMBO trebalo bi da se povežu crnomorska luka u Burgasu u Bugarskoj i jadranska luka u Vlortu u Albaniji. Ovaj naftovod bi trebalo da zaobiđe sve zagušenije luke u Bosforu i Dardanelima u Turskoj, pa je to još jedan od projekata naftovoda „zaobilaznica Bosfora“, koji su trenutno na razmatranju ili u pripremi. Projekat BAP je zajednički rusko-bugarsko-grčki projekat naftovoda čijom bi se primenom povezale crnomorska luka Burgas u Bugarskoj i mediteranska obala Grčke. Podršku ovom projektu dao je i Kazahstan, za čiju proizvodnju nafte se očekuje da će biti u porastu tokom sledeće decenije. Realizacijom COTP projekta bila bi povezana crnomorska luka Konstanca u Rumuniji s jadranskom lukom Omišalj u Hrvatskoj, i moguće sa Trstom u Italiji. Predloženi naftovod bi preko teritorije Rumunije išao do grada Pančeva (blizu Beograda) u Srbiji, gde bi bio povezan sa postojećim krakom jadranskog naftovoda koji opslužuje Srbiju i Crnu Goru, Bosnu i Hercegovinu i Hrvatsku. Alternativni predlog je u pravcu severa, pri čemu bi naftovod išao južnom Mađarskom i centralnom Slovenijom, mada balkanski projekat izgleda privlačnije.

Zemlje Jugoistočne Evrope takođe su neto uvoznici prirodnog gasa iz Rusije koji se transportuje južnim krakom gasovoda „Progres“. Preko teritorije Rumunije i Bugarske prolaze, takođe, tranzitni gasovodi iz Irana koji preko Turske, Bugarske, Rumunije i Mađarske treba da snabdevaju Austriju za potrebe njene regionalne distribucije prirodnog gasa. Ovaj projekat tranzita prirodnog gasa nije do kraja realizovan, ali je dobio podršku Evropske komisije, koja je obezbedila i finansijska sredstva.

Poslednje ali ne manje značajno je pomenuti mogućnosti balkanskih zemalja u snabdevanju električnom energijom.<sup>20</sup> Dve nuklearne elektrane, prva sa četiri aktivna reaktora u Bugarskoj i druga s jednim aktivnim reaktorom u Rumuniji, obezbeđuju četvrtinu ukupne električne energije koja se proizvodi u Jugoistočnoj Evropi. Bugarsko preduzeće „Kozlodoj“ je značajan proizvođač električne energije u regionu koji snabdeva i Tursku. Ali, supervizori Evropske unije su izvršili pritisak na Bugarsku da deaktivira dva reaktora u „Kozlodaju“ koja su izgrađena u vreme postojanja Sovjetskog Saveza. Imajući u vidu perspektivu učlanjenja u Evropsku uniju, bugarska vlada je pristala da zatvori „Kozlodoj 3“ i „Kozlodoj 4“

<sup>19</sup> Više videti u: *Sotheastern Europe Country Analysys Brief*; <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/romania.html>

<sup>20</sup> Ibid.

pod uslovom da joj Evropska komisija obezbedi novčanu kompenzaciju. Međutim, ova odluka bugarske vlade poništena je od strane bugarskog Vrhovnog suda kao neustavna. Takođe, Vrhovni sud je odobrio izgradnju nove nuklearne elektrane „Belene“, uz podršku nekoliko međunarodnih kompanija.

Što se tiče Rumunije, u planu je konstrukcija drugog reaktora u Čornoj vodi. Istovremeno, značajnu ulogu u sektoru proizvodnje električne energije ima i hidroenergetski potencijal koji učestvuje sa 30% u ukupnoj proizvodnji.

Rezimirajući rečeno, treba napomenuti da region Balkana nije ni ključni proizvođač niti ključni potrošač energije u svetu. Iako region raspolaže nekim značajnim rezervama goriva, ove rezerve nisu velike, posmatrano u svetskim razmerama. Tokom poslednjih godina, zbog političke i ekonomske nestabilnosti na Balkanu bio je onemogućen bilo kakav značajniji priliv stranih investicija u razvoj energetike ovog regiona. Ali, danas bi region Balkana mogao da postane značajan kao tranzitni put za snabdevanje potrošača iz zemalja Zapadne Evrope energetskim resursima iz Rusije i Kaspijskog basena.

## 5. Zaključak

Svi pomenuti i drugi mogući projekti izgradnje naftovoda i gasovoda postali su sfera zajedničkih interesa Evropske unije, Rusije i zemalja Kaspijskog basena. Postojeći sistem odnosa između Rusije i Evropske unije bazira se na tri važna sporazuma. To su: *Sporazum o saradnji i partnerstvu*, potpisan na Krfu 1994. godine; *Sporazumi o saradnji* potpisani tokom samita u Sankt Peterburgu u maju 2003, i specijalni dokument kojim je uspostavljen *Stalni savet partnerstva*, aprila 2004. godine. Prema ovim sporazumima, region Balkana bi mogao da se posmatra kao sfera nove geopolitičke saradnje između Rusije i Evropske unije. Region Balkana bi mogao da omogući Rusiji da proširi sistem odnosa i veza sa jugom Evrope. Balkan je takođe deo Mediterana, i u tom smislu bi mogao da Rusiji pruži mogućnost da igra aktivnu ulogu na širem području koje očito ima urgentnu potrebu za trajnim mirom i saradnjom. Konačno, ništa manje važna nije činjenica da Rusija ima na Balkanu dugu tradiciju političke, ekonomske, kulturne i verske interakcije, pa je stoga Rusija najpogodnija zemlja koja bi mogla ovom regionu da donese stabilnost i ekonomski progres.

Jugoistočna Evropa danas nije region osuđen na nestabilnost. Konflikti na teritoriji nekadašnje Jugoslavije bili su teška lekcija za sve aktere u regionu. Trebalo bi očekivati da balkanske zemlje neće više upotrebljavati silu da bi došle do rešenja svojih nesuglasica i da će proširiti međusobnu saradnju. Jasno je da bi bez regionalne saradnje bilo teško zamisliti kako političku stabilizaciju tako i ekonomski oporavak ovih zemalja.

Danas su praktično sve balkanske zemlje članice različitih regionalnih inicijativa. Ipak, mnoge inicijative bi mogle da se posmatraju samo kao izjave o

namerama. Ali, važno je da su većinu ovih inicijativa podržale zemlje van regiona Balkana, uključujući Rusiju i Tursku koje su podržale BSEC<sup>21</sup>, i Evropsku uniju koja je dala podršku CEFTA.<sup>22</sup> U sve regionalne organizacije na Balkanu uključene su kako strukture vlasti balkanskih država tako i nevladine organizacije, pa ova činjenica pruža široke mogućnosti za saradnju Evropske unije i Rusije u oblasti prenosa i snabdevanja energijom.

U zaključku je vredno pomenuti da dalja orijentacija balkanske saradnje zavisi od uspešnosti primene demokratskih reformi i humanitarnih vrednosti. Konstruktivno podsećanje na prošlost moglo bi takođe da pomogne da se prevaziđu teškoće s kojima se suočava Balkan na početku 21. veka.

### Literatura

- Balkan Investigative Reporting Network: *Balkan Insight*, 16.2.2006.
- Balkan Investigative Reporting Network: *Comment: The Credibility of EU Enlargement Process at Stake*, 16. 12. 2005; <http://www.birn.eu.com>
- European Commission, Directorate General External Relations: *EU Stabilisation and Association Process for Countries of South-Eastern Europe. Compliance with the Council Conclusions of 29 April 1997 & 21/22 June 1999*, 31.1.2000, Brussels, SEC, 2000.
- Institute for War and Peace Reporting: *Balkan Crisis Report*, no. 467, IWPR, London, 6.11.2003.
- Institute for War and Peace Reporting: *Balkan Crisis Report*, no. 535, IWPR, London, 7.1.2005; <http://www.iwpr.net>
- Institute for War and Peace Reporting: *Balkan Crisis Report*, no. 561, IWPR, London, 23. 6. 2005.
- Larrabee, S.: „Long Memories and Short Fuses: Change and Instability in the Balkans“, *International Security*, vol. 15, no. 3, Winter 1990/91.
- Nation, R. C.: „Peacekeeping in Bosnia-Herzegovina: Lessons and Prospects“, *The Yugoslav Conflict and its Implications for International Relations*, Longo Editore, Ravenna, 1998.
- Simon, J.: „The Next Round of NATO Enlargement“, *Romanian Journal of International Affaires*, ol. VII, no. 1-2, Bucarest, 2001.
- Smith, K. E.: „The Outsiders: the European Neighbourhood Policy“, *International Affaires*, vol. 81, no. 4, 2005.
- Риччери, М.: „Евросоюз и Балканский регионю“, *Современная Европа*, no. 26, 2005.

<sup>21</sup> Black Sea Economic Cooperation

<sup>22</sup> Više videti u: Franz-Lotar Altman, „Scemes of Regional Cooperation in South-Eastern Europe“, *Journal Of Southeast European and Black Sea Studies*, vol. 3, no. 1, January 2003.

PROF. DR BILJANA STOJANOVIĆ  
*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## MONETARNA STABILNOST – PRIMER VIZANTIJE

**Rezime:** *Ekonomska istorija je pokazala da je monetarna stabilnost jedan od osnovnih faktora dugotrajnog ekonomskog rasta i povećanja životnog standarda u jednoj državi. Stoga se može reći da ostvarivanje monetarne stabilnosti predstavlja jednu vrstu univerzalnog uslova obezbeđivanja ekonomskog rasta. Istorijski posmatrano, najduži period monetarne stabilnosti je ostvarila država Vizantija. Primer vizantijske države je poučan, ne samo po tome što veoma jasno ukazuje na važnost kvaliteta fiskalnog upravljanja u održavanju monetarne stabilnosti, već i na važnost činjenice ko upravlja jednom državom. U Vizantiji monetarni i fiskalni suverenitet bio je u rukama jednog čoveka - vizantijskog cara.*

**Ključne reči:** *Vizantija, monetarna stabilnost, metalistički monetarni sistem*

### 1. Uvod

Država Vizantija je izrasla na temeljima istočnog dela Rimskog carstva. U istoriografiji se vremensko trajanje vizantijske države deli na dva perioda – ranovizantijski i vizantijski period. Ranovizantijski period je trajao od 4. do 7. veka, tj. od cara Konstantina I Velikog (306-337) do pogubljenja cara Foke (602-610). Period anarhije i krize za vreme cara Foke zapravo je predstavljao poslednje godine života stare Rimske imperije. Posle te teške krize pojavila se Vizantija kao nova država bez trulih poznorimskih institucija, ojačana novim državnim tvorevinama, kao i demografskim snagama koje su u to vreme uglavnom nastajale od novopridošlog slovenskog stanovništva. Istorija vizantijske države u pravom smislu je započela sa carem Iraklijem (610-641) i ta istorija je trajala do pada Konstantinopolja u turske ruke 1453. godine. Iako se u tom hiljadugodišnjem carstvu govorilo grčkim a ne latinskim jezikom, njegovi stanovnici (Vizantinci) su sebe i dalje nazivali Rimljanima, odnosno Romejima. Za to su postojala dva osnovna razloga: prvo, Vizantinci su sebe smatrali jedinim pravim naslednicima Rimske imperije i drugo, za njih je kao hrišćane bilo neprihvatljivo da se nazivaju Grcima zato što su Grci bili pagani.

Društveno-ekonomsko uređenje se u Vizantiji postepeno menjalo tokom 11. i 12. veka. Do 11. veka, Vizantija je bila carstvo zasnovano na sitnom posedu slobodnih seljaka i seljaka-vojnika (stratiota), organizovanih u okviru većih teritorijalnih jedinica koje su se nazivale *teme*. Tom državnim uređenju je odgovarao i fiskalni sistem koji se zasnivao na oporezivanju slobodnog seljaštva. Vrhovnu vlast – zakonodavnu, vojnu, fiskalnu i monetarnu, imao je car koji se od Iraklija naziva *vasilevs*.<sup>1</sup> Iako se smatralo da *vasilevs* vlada po Božjem nalogu i pravu, što se vidi i iz epiteta kojima je opisivan – *agios* (sveti), *isapostolos* (ravan apostolima), pa čak i *tios* (božanski), u Vizantiji nikada nije postojao kult vladareve ličnosti koji je u to vreme postojao kod mnogih evropskih srednjovekovnih država i naroda. Uprkos uzvišenom i moćnom državnim statusu koji je imao, *vasilevs* nikada nije postao središte, personifikacija i otelotvorenje nacionalne zajednice.<sup>2</sup> Vizantinci su, osim prema carevima makedonske dinastije (867-1056) koji su bili daleko najomiljeniji, retko osećali neku jaču emotivnu vezanost za svog vladara koga su, zapravo, smatrali univerzalnim, vasseljskim gospodarom.<sup>3</sup>

Posle smrti cara Vasilija II (976-1025), carska vlast je, međutim, počela da slabi, dok je moć bogatih ljudi tzv. *dinata*, sve više rasla. Među *dinatima*, naj-snažnija je bila grupa krupnih veleposednika. Oni su caru neprekidno upućivali zahteve za dodelu zemljišta, privilegija, fiskalnog i sudskog imuniteta. Carevi su sve češće ispunjavali te zahteve, čime su se krupni veleposednici postepeno pretvarali u feudalce zapadnog tipa. U vreme dinastije Andela (1185-1204), feudalno plemstvo je definitivno pobedilo centralnu vlast i Vizantija je od tog doba bila prava feudalna država zasnovana na krupnom zemljišnom posedu na kome su radnu snagu činili zavisni seljaci – *parici*. Feudalizaciji je naročito doprinela ekonomska institucija *pronije* koja se pojavila sredinom 11. veka, kao uslovno vlasništvo koje se davalo na privremeno uživanje feodalcima kao nagrada za uspešno vršenje određene državne službe. Novo feudalno uređenje dovelo je i do promene u karakteru fiskalnog sistema koji se sada zasnivao na oporezivanju krupnih poseda. Ova promena je imala neposredni efekat na zdravlje vizantijskog novca, s obzirom na to da je monetizacija privrede išla kanalima državne, tj. carske blagajne.

<sup>1</sup> *Vasilevs* je stara grčka reč za označavanje kralja. Ona je od 7. veka zamenila rimske carske titule – *imperator*, *augustus* i *cezarski*, te je postala zvanična titula vizantijskih vladara.

<sup>2</sup> Najvažniji razlozi za to su: etnička raznolikost carstva, odsustvo zakona o nasleđivanju prestola, kao i nasleđeni stav iz starog rimskog perioda da je carski presto dar sudbine i da se njegovo nasilno preuzimanje može opravdati samim uspehom poduhva. Dimitri Obolenski, *Vizantijski komonvelt*, Prosveta, Beograd, 1996, str. 368 i 369.

<sup>3</sup> Politička filozofija Vizantije, sadržana u tzv. *Knjizi o ceremonijama*, polazila je od ideje da vlast *vasilevs* „po ritmu i poretku, preslikava harmonično kretanje koje je vasseljeni dodelio njen Tvorac“. Iz ovoga je proizlazilo da je *vasilevs* jedini vasseljski vladar – „gospodar svih ljudi“, kako se izričito navodi u raspravi đakona Agapita napisanoj u 6. veku za cara Justinijana I (527-565). Na ovoj političkoj filozofiji se zasnivala spoljna politika Vizantije u čitavoj njenoj istoriji. Op. cit., str. 267-268, 324.



Kao i sve ostale srednjovekovne privrede, privreda Vizantijskog carstva bila je zasnovana na poljoprivredi, ali su, posebno u gradovima, bili veoma razvijeni razni zanati, unutrašnja i spoljna trgovina. Za razliku od većine ostalih zemalja koje su bile pretežno monokulturne ili veoma jednostavne privredne strukture (osim Kine i Indije), u Vizantiji su proizvodne aktivnosti već od 6. veka bile raznovrsne. Visok stepen diversifikovanosti privredne strukture predstavljao je jednu od trajnih karakteristika vizantijske privrede. Druga istaknuta karakteristika bio je njen dugoročan kontinuiran rast koji je trajao sve do 14. veka. Vizantijska privreda je vekovima beležila rast, iako je Vizantijsko carstvo prolazilo kroz razne državne krize, građanske ratove, spoljne napade, teritorijalne i društveno-ekonomske promene, pa je čak preživelo i privremen raspad države koji je trajao u periodu 1204-1261. godine. Ovaj raspad države prouzrokovali su krstaši koji su u jednom od svojih pohoda za oslobođenje Hristovog groba okrenuli svoja koplja prema Vizantiji, zauzimajući delove njene teritorije.

Jedan od glavnih preduslova i faktora permanentnog privrednog rasta bila je monetarna stabilnost koja je trajala, uz nekoliko monetarnih i finansijskih kriza, do poslednjih dana Vizantijskog carstva u 15. veku. Kovanje zlatnog novca solidusa u 4. veku smatra se početkom vizantijskog monetarnog sistema. Uzimajući ovaj datum u obzir, dolazi se do činjenice da u ukupnoj svetskoj monetarnoj istoriji nijedna druga država nije uspevala da održi monetarnu stabilnost u ovako dugom periodu od hiljadu godina. Iz ovog razloga Vizantija zauzima sasvim posebno mesto u monetarnoj istoriji.

## 2. Održavanje stabilnosti u metalističkim monetarnim sistemima

Vizantijski monetarni sistem predstavljao je produžetak prethodnog rimskog monetarnog sistema koji je imao trimetalistički karakter jer se novac kovao od tri metala – zlata, srebra i bakra (bronz). Trimetalizam je zadržan do kraja vizantijske države, s tim što je zlatni novac u Vizantiji bio osnovni novac, dok je u staroj rimskoj državi to bio srebrni novac koji se zvao denarius. Za razliku od Vizantije, monetarni sistemi zapadnoevropskih država bili su mnogo jednostavniji – zasnivali su se na srebru gotovo do 13. veka.

U metalističkim monetarnim sistemima monetarna se stabilnost ostvarivala održavanjem stalne količine metala u kovanom novcu, tj. u monetarnoj jedinici. Otuda se u praksi monetarna stabilnost ogledala u održavanju fiksne cene monetarnog metala. Kolika će biti količina metala u jedinici kovanog novca, zavisilo je od izabrane kovničke stope, tj. od broja iskovanih komada novca iz jedne težinske jedinice za merenje plemenitih metala. U Vizantiji je osnovna težinska jedinica za merenje plemenitih metala bila funta ili libra (litra).

Količina plemenitog metala u jedinici kovanog novca se u monetarnoj teoriji naziva unutrašnjom vrednošću novca (intrinsic value). Ovu vrednost su proi-

zvođači kovanog novca, tj. kovnice, garantovale na vidljiv način utiskivanjem žiga. Ako bi se ta (garantovana) količina menjala, tj. ako bi se menjala unutrašnja vrednost neke metalne novčane jedinice, to je imalo za posledicu kako promenu cena proizvoda i usluga izraženih u toj novčanoj jedinici, tako i promenu međusobnih odnosa raznih metalnih valuta. Najčešće se događalo da se zbog potrebe za dodatnom količinom novca, tajno ili neovlašćeno smanjivala unutrašnja vrednost neke metalne monetarne jedinice, što je u prometu vrlo brzo dovodilo do porasta cena izraženih u toj monetarnoj jedinici.

Tajno i ilegalno smanjivanje vrednosti kovanog novca je u teoriji i praksi poznato kao kvarenje novca. Kvarenje novca se vršilo na različite načine. Prema korišćenoj tehnici, razlikovalo se fizičko i nominalno kvarenje novca. Fizičko kvarenje se sastojalo u kovanju novca s manjim sadržajem metala od propisanog, ali sa istom nominalnom vrednošću. Smanjivanje sadržaja metala postizalo se na dva načina – kovanjem novca sa manjom ukupnom težinom ili smanjivanjem finoće kovanja. Ove dve metode su primenjivane odvojeno ili istovremeno. Nominalni metod kvarenja novca sastojao se u povećavanju nominalne vrednosti novca bez adekvatne promene, tj. povećanja sadržaja plemenitog metala.

Centralni značaj kovničke stope u metalističkim monetarnim sistemima obavezivao je državu da standardizuje i sistem mera za merenje težine plemenitih metala, kao i da obezbedi poštovanje tih težinskih standarda. Vizantijski sistem standardizovanih mera je prikazan u tabeli 1. Ovaj sistem mera primenjivala je glavna vizantijska kovnica novca, koja se nalazila u Konstantinopolju. Iz prikaza se vidi da je funta (libra ili litra) u Konstantinopolju težila 324,72 grama i da se delila na 12 unci, te je unca težila 27 grama. Najmanja težinska jedinica bio je karat, koji je imao težinu 0,18 grama. Negde pred kraj Carstva, težina litre se smanjila na 318, 7 grama.<sup>4</sup>

**Tabela 1.** Vizantijski sistem mera – kovnica u Konstantinopolju

1 funta =	12 unci =	72 solidusa =	288 skrupula =	1 728 karata =	324,72 grama
	1 unca =	6 solidusa =	24 skrupula =	144 karata =	27,00 grama
		1 solidus =	4 skrupula =	24 karata =	4,50 grama
			1 skrupul =	6 karata =	1,12 grama
				1 karat (silikva) =	0,18 grama

**Izvor:** C. Morrisson, „Byzantine Money: Its production and Circulation“, str. 921.

Kovnice su predstavljale osnovne proizvođače kovanog novca. U dugoj istoriji metalnog monetarnog standarda, rad kovnica je u raznim državama bio regulisan na različite načine. Najčešće su vrhovni vladari direktno kontrolisali proizvodnju novca u kovnicama. Međutim, oni su to monopolsko pravo mogli

<sup>4</sup> C. Morrisson, „Byzantine Money: Its production and Circulation“, u knjizi: A. E. Laiou, Editor-In-Chief, *The Economic History of Byzantium From the Seventh through the Fifteenth Century*, Dumbarton Oaks, Washington, D.C., 2002, str. 944.

da dele s nekim izabranim podanicima, dajući im pravo da kuju sopstveni novac na nekom delu državne teritorije. Mnogo je bio ređi slučaj da su ostala vrhovna državna tela – senat, gradska uprava ili parlament, upravljali radom kovnica. U Vizantiji je tokom čitave njene istorije postojao državni monopol u kovanju novca koji je faktički bio u rukama vasilevsu.

U metalističkim monetarnim sistemima bez razvijenog bankarstva, kakav je bio i vizantijski monetarni sistem, monetarna ponuda je zavisila od snabdevenosti kovnica plemenitim metalima, tako da je obezbeđivanje izvora plemenitih metala predstavljalo jedan od glavnih ciljeva državne politike u oblasti novca. Monetarna tražnja, s druge strane, zavisila je od stepena monetizacije privrede, tj. od odnosa između robno-novčanog i naturalnog dela privrede. Stepenn monetizacije se u dugoj istoriji Vizantije menjao. U 8. veku je glavni državni porez – zemljarina, počeo da se prikuplja u zlatnom novcu umesto u naturi (anona), što je bio znak da je tada vizantijska privreda već bila prilično monetizovana. Smatra se da je stepen monetizacije bio najviši između 9. i 11. veka.<sup>5</sup> Kako je robno-novčana privreda bila najrazvijenija u gradovima, to je upotreba novca bila najveća u Konstantinopolju i ostalim velikim gradovima, dok je u poljoprivredi kao najvažnijem privrednom sektoru, stepen monetizacije iznosio oko 35% ukupne poljoprivredne proizvodnje.<sup>6</sup>

### 3. Solidus Konstantina Velikog – početak vizantijskog monetarnog sistema

Istoričari navode da su rimsko državno uređenje, hrišćanska religija i grčka kultura glavni temelji vizantijske države.<sup>7</sup> Od ova tri temelja car Konstantin Veliki je svojim reformama postavio prva dva, a premeštanjem centra rimske države na istok u Konstantinopolj, grad koji je sam osnovao, otvorio je prostor za treći temelj. Stoga se car Konstantin Veliki smatra utemeljivačem države Vizantije. Međutim, Konstantin Veliki je svojom monetarnom reformom utemeljio i vizantijski monetarni sistem, koji je u gotovo neizmenjenom obliku posle njegove smrti trajao sledećih 700 godina.

Konstantinova monetarna reforma je imala dve faze. Prva faza se odvijala između 309. i 313. godine, i u tom periodu je Konstantin sproveo reformu kovanja tako što je iskovao novi zlatni i srebrni novac. U drugoj fazi, oko 325-326. godine, on je zakonskim putem zaštitio stabilnost zlatnog novca koji je iskovao u prvoj fazi.

Na samom početku svog vladarskog uspona, Konstantin je iskovao novi zlatni novac koji je nazvan *solidus*. Novi zlatnik je iskovan po kovničkoj stopi

<sup>5</sup> B. Stojanović, *Ekonomska istorija sveta*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005, str. 289.

<sup>6</sup> Op.cit., str. 313.

<sup>7</sup> G. Ostrogorski, *Istorija Vizantije*, Prosveta, Beograd, 1996, str. 48.

iskivanja 72 komada iz jedne libre zlata, što je značilo da je solidus sadržavao 4,48 grama zlata.

Pored solidusa, Konstantin je iskovao još dva zlatnika – *semisis* i *tremisis*. *Semisis* je odgovarao vrednosti pola solidusa a *tremisis* vrednosti jedne trećine solidusa. On je, takođe, iskovao i novi srebrni novac *miliarense*, a nastavio je da kuje i Dioklecijanov bakarni *folis*.

Kao što je već rečeno, za dobro funkcionisanje metalističkih monetarnih sistema najvažnije je bilo da se obezbedi dovoljna ponuda plemenitih metala da bi kovanje moglo nesmetano da se odvija i da se na taj način privreda redovno snabdeva potrebnom količinom novca. Za kovanje novog zlatnog i srebrnog novca, Konstantin je obezbedio više izvora. Prvi izvor je bio priliv danka od novoosvojenih teritorija na Istoku. Drugi izvor bili su novi porezi koje je Konstantin zaveo i striktno zahtevao da se oni plaćaju u zlatu i srebru. Treći izvor bile su državne kupovine zlata koje su po fiksnoj ceni koja je proizilazila iz kovničke stope, obavljali za to nadležni državni službenici po čitavom carstvu. Najvažniji, međutim, izvor plemenitih metala, Konstantin je obezbedio konfiskacijom paganskih hramova. Neki istoričari su čak skloni da veruju da je ovaj ekonomski motiv bio jedan od presudnih razloga zbog kojih je Konstantin legalizovao hrišćanstvo.

Carske kovnice su, međutim, pored novog zlatnog novca nastavile sa starom praksom kovanja i ubacivanja u promet velike količine iskvarenog novca. Tako su se u prometu istovremeno nalazili punovredni novi zlatnici i srebrnjaci zajedno sa iskvarenim srebrnim i bakarnim novcem. Pošto ostale vrste novca nisu bile fiksirane prema solidusu, vrednost solidusa je stalno rasla u odnosu na iskvaren novac. Zabeleženo je da su menjači novca zbog toga morali da svakodnevno kotiraju devizne kurseve između solidusa i ostalog nepunovrednog novca.

Iako su se nalazila u cirkulaciji s nepunovrednim novcem, tri nova zlatnika nisu nestajala iz prometa, što se inače redovno dešavalo kad su se u prometu nalazile jedna pored druge punovredna i iskvarena moneta (Grešamov zakon). U vreme cara Konstantina Grešamov zakon nije bio u dejstvu zato što je ponuda punovrednog novca bila dovoljno visoka, a i zato što je inflacija bila mnogo niža nego u vreme prethodnog cara Dioklecijana (284-304). Kad je došao na presto, Dioklecijan se suočio s problemom veoma visoke inflacije koju, međutim, nikako nije uspevao da iskoreni svojim reformama. Pošto je najveći deo metala za Konstantinove nove zlatnike i srebrnjake poticao iz konfiskovane imovine paganskih hramova, monetarni istoričari su zaključili da je Konstantin zahvaljujući blagu paganskih hramova uspeo ono što prethodnom caru Dioklecijanu nije pošlo za rukom – da obnovi poverenje u novac. Tako je za vreme Konstantinove vladavine rimska privreda postepeno bila snabdevana sve većim količinama novca dobrog kvaliteta, što je dovelo do njene remonetizacije, posebno u istočnom, ekonomski i kulturno razvijenijem delu carstva. U tom delu carstva remonetizacija je doprinela daljem razvoju trgovine i svih privrednih aktivnosti.

Odmah posle pobede nad Licinijem – kojom je postao jedini imperator – Konstantin je, novembra 324. godine, otpočeo da zida novu prestonicu države u

do tada jednom malom naselju u istočnom delu carstva koje se zvalo Vizantion, a koje će kasnije postati Konstantinopolj. Dve godine posle toga – 326, Konstantin je ozakonio monetarni sistem koji je ranije već bio uveo prilikom iskivanja solidusa. Da bi zaštitio solidus od mogućih kvarenja, Konstantin je u krivični zakon uneo kaznu spaljivanja na lomači za krivotvorenje novca. Ovakvom pravnom kodifikacijom svetu je stavljeno do znanja da je stabilnost nacionalnog novca važnija od života podanika u državi, tj. da je monetarna stabilnost najuzvišeniji, gotovo „sveti“ princip upravljanja državom. U literaturi se zato o ovako visoko uzdignutom principu monetarne stabilnosti govori kao o principu „svetosti“ kovanja.<sup>8</sup>

Princip svetosti kovanja zadržao se kao osnovni princip ekonomske filozofije Vizantije i posle smrti cara Konstantina. Car Justinijan (527-565) je uneo Konstantinovu uredbu o smrtnoj kazni za kvarenje novca u svoj Kodeks kao član 24. devetog odeljka, pod naslovom „De falsa moneta“, u kome se, između ostalog, kaže: „Oni koji su krivi za krivotvorenje novca učinili su veleizdaju, a njihovom potkazivaču sledi nagrada. Kad god bude osuđen krivotvorac solida ili neko ko pusti u opticaj krivotvorene solide, nad njim će odmah, bez odlaganja, biti izvršena smrtna kazna spaljivanjem.“<sup>9</sup>

U vizantijskom pravu je smrtna kazna spaljivanjem na lomači za krivotvorenje novca ostala sve do 8. veka, kad je zamenjena kaznom odsecanja ruke. Za razliku od Vizantije, većina evropskih zemalja je tokom srednjeg veka zadržala smrtnu kaznu za krivotvorenje novca u svom običajnom ili pisanom pravu. Jedna od tih država bila je i srednjovekovna Srbija.

Veoma je teško tvrditi da je smrtna kazna za kvarenje solidusa najviše doprinela njegovoj stabilizaciji. Istorijska je činjenica, međutim, da je s njenim uvođenjem u Vizantiji potpuno prestalo kvarenje zlatnog novca. Osim dejstva smrtna kazne, na stabilizaciju solidusa uticalo je i zakonsko utvrđivanje kovničke stope, tj. fiksiranje cene zlata u solidusima. Ovim je, zapravo, za ovaj zlatan novac uveden princip čvrste monetarne uniformnosti koju su morale da poštuju sve kovnice u carstvu. Zakonsko regulisanje novčanih pitanja zadržalo se u Vizantiji i posle Konstantina Velikog, što je doprinosilo održavanju monetarne stabilnosti.

Kvarenje srebrnog denariusa, za koga nije zakonski bila propisana ni smrtna kazna ni fiksna cena, nastavilo se kao i pre vladavine Konstantina. Zato su cene izražene u denariusima stalno rasle. To se može videti iz stalno rastuće cene zlata izražene u denariusima, o kojoj postoje pouzdani podaci. Dioklecijanov Edikt o cenama, izdat 301. godine, odredio je da cena jedne litre zlata iznosi 50.000 denariusa. Do 307. godine, cena zlata je skočila na 100.000 denariusa, a 324. godine je iznosila 300.000 denariusa.<sup>10</sup> U uslovima kvarenja denariusa, pre-

<sup>8</sup> E. Groseclose, *Money and Man A Survey of Monetary Experience*, Forth Edition, University of Oklahoma Press: Norman, 1976, str. 54.

<sup>9</sup> D. Gnjatović, *Dobri i zli dinari*, Jugoslovenski pregled, Beograd, 1998, str. 123.

<sup>10</sup> G. Davies, *A History of Money From Ancient Times to the Present Day*, University of Wales Press, Cardiff, 2002, str. 108.

stiž punovrednog solidusa je stalno rastao, što se videlo i po njihovom razmenjskom odnosu na tržištu. Rekordan pad denariusa u odnosu na solidus zabeležen je u Egiptu sredinom 4. veka, kada je jedan solidus dostigao tržišni kurs od 30 miliona denariusa.<sup>11</sup>

Car Valens (364-378) je svojom reformom kovanja povećao finoću kovanja solidusa na preko 99%, što je bio maksimalni nivo koji se mogao postići tadašnjom tehnologijom kovanja, pa je zato njegov novac dobio epitet *holokotinos* – potpuno čist zlatni novac. U 11. veku je ovaj izraz zamenjen izrazom *hiperpiiron* – u značenju „prečišćen vatrom“, odakle je potekao i novi naziv vizantijskog zlatnika – perper.

Uprkos postojanju punovrednog solidusa, za vreme i posle Konstantinove vladavine nije došlo do potpunog suzbijanja inflacije jer je u cirkulaciju i dalje bio ubacivan nepunovredan novac, što je povećavalo ukupnu količinu novca iznad potreba prometa. U raznim delovima carstva je ubacivanje nepunovrednog novca bilo različito, pa je i nivo inflacije bio različit.

Posle zvanične podele na zapadni i istočni deo carstva, 395. godine, u zapadnom delu carstva su se društvene i privredne prilike sve više pogoršavale. Upadi varvara koji su hteli da osvoje čitavu Italiju postali su stalni, a jačao je i položaj ranije nastanjenih Germana u rimskoj državi koji su služili u rimskoj vojsci kao najamnici.<sup>12</sup> Rimski novac se sve više kvario, najviše radi plaćanja najamnike vojske i davanja novčanih poklona varvarima radi odustajanja od napada na rimsku teritoriju. Robovi su masovno bežali sa zemlje, što je dovelo do opadanja poljoprivredne proizvodnje. U krajnje lošim uslovima života, rimski narod nije pružao otpor varvarima nego ih je dobrovoljno prihvatao kao svoje nove gospodare. U mnogim mestima, siromašniji sloj stanovništva se čak radovao germanskoj kolonizaciji jer je ona smanjivala ili ukidala rimske poreze koji su postali nepodnošljivo visoki.<sup>13</sup>

Društveno-politički sukobi su u zapadnom delu carstva kulminirali sredinom 5. veka, što je imalo za posledicu opadanje proizvodnje i stanovništva, kao i konačan pad Rima 476. godine u ruke Germana. Kovani novac je u to vreme nestao iz prometa. Sva plaćanja su se obavljala merenjem metala i trampom. Krajem 5. veka su i same težinske jedinice za merenje metala postale nestabilne jer je država bila u rasulu i skoro potpuno bez autoriteta, pa „više nije bilo zakona koji

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> U izveštajima rimskih istoričara s početka 5. veka, tvrdi se da je rimska vojska brojala oko 645.000 vojnika. Od tog broja, samo 150.000 bili su rimski građani. Ostali su bili varvari, prevashodno Germani, u statusu tzv. federata ili najamnika. Osim vojske, germanizacija je zahvatila seljački stalež i visoke redove vojne i građanske administracije, pa i sam carski dvor – istočni car Arkadije (395-408) bio je oženjen ćerkom franačkog vođe. U suštini, politika pacifiranja varvara metodom njihovog naseljavanja na rimsko tlo dovela je do opšte varvarizacije Rimskog carstva, posebno njegovog zapadnog dela. Fjodor Uspenski, *Istorija Vizantijskog carstva od 6. do 9. veka*, „Zepter Book World“, Beograd, 2000, str. 128.

<sup>13</sup> F. Uspenski, op. cit., str. 145.

bi definisao težinu funte ili unce, niti vlasti koja bi eventualno takav zakon bila u stanju da sprovede. U takvim okolnostima novac je bio mrtav.<sup>14</sup> Za razliku od zapada, na istoku su carstvo i njegov novac opstali sledećih deset vekova.

Solidus je bio osnovni novac vizantijskog monetarnog sistema. Međutim, solidus je služio i kao model za stvaranje novčanih jedinica i sistema u prvim državama Zapadne Evrope koje su se pojavile na ruševinama Zapadnog rimskog carstva, jer to carstvo nije za sobom ostavilo nijednu zdravu monetarnu jedinicu. U rascepkanj Evropi ranog srednjeg veka vladari čak uopšte nisu kovali sopstveni novac, već su u domaćoj cirkulaciji koristili vizantijski zlatnik solidus (koga su nazivali bezant ili vizant). U Engleskoj je, na primer, upotreba bezanta bila redovna i uobičajena pojava kad god su se plaćanja vršila u zlatu. Za vreme vladavine kralja Bele III (1172-1196), vizantijski zlatnik je u Mađarskoj bio proglašen za zakonsko sredstvo plaćanja (legal tender).<sup>15</sup> Široka upotreba solidusa izvan vizantijske teritorije davala je solidusu karakter svetskog novca koju je on zadržao, posebno u evropskim zemljama, sve do 13. veka.

#### 4. Pravno regulisanje kovanog novca kao faktor monetarne stabilnosti

Za vreme stare Rimske imperije, kovnice su vrlo često pustale u cirkulaciju, ovlašćeno i/ili neovlašćeno, nepunovredan novac, što je narušavalo monetarnu stabilnost. Da bi sprečio ovu praksu, car Konstantin je, kao što je već opisano, zakonski zaštitio solidus drakonskom kaznom spaljivanja na lomači. Vizantijski carevi posle Konstantina nastavili su sa praksom zakonske zaštite solidusa, ali su kasnije zakonski regulisali i kovanje srebrnog novca. Zakonsko regulisanje se pre svega odnosilo na određivanje kovničke stope, tj. fiksne cene metala i utvrđivanje kazni za krivotvorenje novca. Međutim, već tokom 4. i 5. veka, pravno regulisanje je počelo da uključuje i rudimentarni oblik kategorije „zakonskog sredstva plaćanja“ (legal tender) koje se očitivalo u naredbi zakonodavca da se kao protivvrednost u transakcijama obavljenim u carstvu ne može odbiti punovredan novac.

Teodosijev Kodeks iz 325. godine, potvrdio je da solidus ima težinu 4,48 grama i naredio je da se po toj ceni moraju vršiti sve kupovine i prodaje zlata.<sup>16</sup> Ovu istu cenu zlata su propisivali i kasniji zakoni iz 367. i 379. godine, ali je zakon iz 367. godine dodatno naređivao da svi kupci i prodavci solida moraju da ih prihvate u svojim transakcijama. Novela 16 cara Valentinijana III iz 445 godine, kažnjavala je smrtnom kaznom svakog ko se usudi da „odbije ili smanji zlatni solidus prave težine.“<sup>17</sup>

<sup>14</sup> E. Groseclose, op. cit., str. 44.

<sup>15</sup> D. Obolenski, op. cit., str. 197.

<sup>16</sup> C. Morrisson, op.cit., str. 918.

<sup>17</sup> C. Morrisson, op. cit., str. 919.

Već je pomenuto da je Justinijan nastavio pravnu kodifikaciju punovrednog kovanja, da bi to posle njega uradio i car Lav VI (886-912) u svojim Vasilikama koje su predstavljale grčku preradu Justinijanovog prava, ali dopunjene novim pravnim aktima koji su u međuvremenu nastali u obliku novela. Kao da je želeo da potvrdi odredbe iz Vasilika, Lav VI je kasnije, u svojoj Noveli 52, još jednom ponovio da će „svaki komad novca sačuvati svoju vrednost, sve dotle dok dolazi iz autentične kovnice sa nepromenjenom finoćom i tačnom težinom.“<sup>18</sup> Eparhova knjiga, zbirka propisa kojima je regulisana delatnost esnafa u Konstantinopolju od 7. do 11. veka, obavezivala je trapezite (menjače novca) da moraju da prihvate srebrni novac miliaresion po njegovoj utvrđenoj vrednosti od 24 obola.

Garantovanje težine i finoće kovnica u Konstantinopolju obeležavala je utiskivanjem oznake OB u periodu između 336. i 720. godine. Istu oznaku su koristile italijanske kovnice do sredine 8. veka. Kasnije se na naličju novca javlja oznaka CONOB, što je akronim od „Constantinopoli obryziacus“ – u značenju „čist zlatni novac iz Konstantinopolja“. Pošto je pravo kovanja zlatnog i srebrnog novca davano i kovnicama u ostalim gradovima kako bi se pokrile potrebe za novcem na ogromnoj teritoriji carstva, onda su i sve te provincijske kovnice imale obavezu da utiskuju na novac isti akronim – CONOB, kao dokaz poštovanja uniformne kovničke stope koju je propisivao vasilievs. Ovim putem je kovanja zlatnog novca bilo centralizovano i unificirano.

Bronzani i bakarni novac nije nosio uniformnu oznaku, već oznaku provincijske kovnice u kojoj se kovao zato što vizantijska država nije propisivala uniformne standarde za težinu i finoću ovog novca. U stvari, ovaj novac je igrao ulogu sitnog novca, pa je zato imao samo nominalnu a ne unutrašnju vrednost (intrinsic value). On je služio za male svakodnevne transakcije stanovništva. Provincijske kovnice su imale dozvolu da same određuju težine i denominacije bakarnog i bronzanog novca koji su pustale u opticaj polazeći od potreba za ovim novcem na svojim lokalnim teritorijama. Time se postizao visok nivo fleksibilnosti, tj. prilagodljivosti monetarne ponude monetarnoj tražnji za ovim novcem na provincijskom nivou, što je doprinosilo povećanju ukupnog stepena fleksibilnosti vizantijskog monetarnog sistema. Ovim se tumači zbog čega je ovaj sitan novac, pored svog fiducijarnog karaktera, sve vreme postojao u Vizantiji, dok je na Zapadu potpuno nestao iz prometa u periodu od 6. do početka 16. veka. O raznovrsnosti sitnog novca govore podaci o načinu njegovog kovanja. Tako se ponekad bakarni novac pravio dodavanjem određene količine srebra i taj novac se zvao bilon. Međutim, ponekad se sitan novac pravio čak i od olova.

---

<sup>18</sup> Ibid.



## 5. Vizantijski novac u 5. i 6. veku

Pisani izvori, među kojima naročito žitija svetaca, potvrđuju da je novac u istočnom delu carstva redovno cirkulisao u prometu već od 4. veka. O upotrebi novca je pisao i sam konstantinopoljski patrijarh Jovan Hrizostom (398-404), koji je o tome dao sledeći opis: „Upotreba kovanog novca sjedinjuje naš ukupan život i predstavlja osnovu svih naših transakcija. Kad god nešto kupujemo ili prodajemo, mi to činimo pomoću novca.“<sup>19</sup> Ovaj opis nedvosmisleno ukazuje na sveprisutnost novca u privrednim transakcijama u Konstantinopolju početkom 5. veka.

U periodu 498-602. godine, vizantijski monetarni sistem je imao nekoliko monetarnih jedinica. Nazivi, težine i međusobni odnosi tih jedinica su prikazani u tabeli 2.

**Tabela 2.** *Vizantijski monetarni sistem 498-602.*

ZLATO		SREBRO		BAKAR			
Solidus	Semis	Tremis	Silikva	Folis	Polufolis	Numi	
4,5 gr	2,25 gr	1,5 gr			11-14 gr		
			FINOĆA				
98%	98%	98%		96%			
			MEĐUSOBNI ODNOSI				
1	2	3	12	288	576	11520	
			1	2	48	960	
				1 2 40	2	40	

**Izvor:** C, Morrisson, op. cit., str. 213.

Osnovni kovani novac u ovom periodu je bio solidus, dok se srebrna silikva u Konstantinopolju kovala jedino za ceremonijalne svrhe. Pošto se nije promenila kovnička stopa iskivanja od 72 komada iz jedne litre zlata, solidus je davao stabilnost ukupnom monetarnom sistemu. Cene izražene u solidusima bile su stabilne.

Teritorijalna osvajanja koja je preduzimao car Justinijan predstavljala su veoma veliko finansijsko opterećenje za državnu blagajnu, ali to nije dovelo do kvarenja solidusa jer su osvajanja bila uspešno završena, što je državnoj blagajni donelo nove količine plemenitih metala iz osvojenih teritorija. Justinijan je jedino smanjio finoću kovanja zlatnog novca sa 99% koju je 367. godine ustanovio car Valens, na 98,2%. Ovo smanjenje finoće, međutim, nije uzdrimalo poverenje u zlatan novac koji je bio glavni instrument javnih prihoda i rashoda, velikih trgovinskih transakcija i privatnih transakcija srednjeg obima.

Bakarni folis je u vizantijski monetarni sistem uveo car Anastasije I (491-518) monetarnom reformom iz 498. godine. Folis je zamenio sav bronzani novac koji

<sup>19</sup> C. Morrisson, J-P. Sordini, „The Sixth-Century Economy“, u: A. E. Laiou (ed.): *The Economic History of Byzantium: From the Seventh Century through the Fifteenth Century*, str. 217.

je u dugom periodu do Anastasijeve reforme kvaren, zbog čega je vrednost bronzanog novca opadala prema solidusu, i to sa 5.400 komada za jedan solidus 396. godine, na 7.200 komada za solidus 445. godine, te konačno na 16.800 komada za solidus neposredno pre Anastasijeve reforme. Anastasije I je iskovao folis težine 18 grama i njegove delove numije (argirione) u denominacijama od pet, 10, 20 i 40 numija. On je uveo običaj utiskivanja nominalne vrednosti na bakarnom novcu koji se prethodno koristio u vandalskoj i ostrogotskoj državi. Kasnije su se numiji kovali u denominacijama od jednog, pet i 10 numija. Za vreme cara Mavrikija (582-602), težina folisa je opala na 11-14 grama, a u prvim godinama Iraklijeve vladavine na svega 9 grama (618. godine). Folis je bio moneta u kojoj su se isplaćivale plate nižih slojeva vizantijskog stanovništva i u kojoj su oni obavljali svakodnevne transakcije.

Kad je Justinijan srušio ostrogotsku i vandalsku državu i njihove teritorije (u Italiji i severnoj Africi) pripojio Vizantiji, na tim zapadnim delovima carstva je uspostavljen vizantijski monetarni sistem koji je bio modifikovan karakteristikama prethodnih „varvarskih“ sistema (tabela 3). Tako su nastale razlike u novcu između istočnog i zapadnog dela carstva. Ove razlike, međutim, nisu razbijale jedinstvenost monetarnog sistema zato što je solidus predstavljao osnovni novac u oba dela carstva. Glavna razlika je bila u bakarnom novcu. Na Zapadu se nije kovao folis već numi u denominacijama od jednog, 5, 10, 20 i 40 numija. Težina tih numija razlikovala se od onih na Istoku. Inače, bakarni novac je igrao mnogo veću ulogu u zapadnom nego u istočnom delu carstva. Druga razlika bila je u korišćenju srebrnog novca. Dok se u Konstantinopolju srebrna silikva kovala samo za ceremonijalne svrhe, dotle se ona u zapadnom delu redovno kovala u nekoliko denominacija.

**Tabela 3.** Vizantijski novac u Italiji 540-602.

Zlato	Srebro – Silikva	Bakar – Numi
Solidus, semisis, tremisis	1/2 1/4 1/8 250 numija 125numija	40 20 10 5 1

**Izvor:** Izvor: C. Morrisson, op.cit., str. 216.

Glavna vizantijska kovnica novca nalazila se u Konstantinopolju, u kojoj su se obavljali poslovi topljenja plemenitih metala, kovanja novca od sva tri metala – zlata, srebra i bakra, a u njoj su se i tezaurisale državne rezerve u kovanom i nekovanom obliku. Ova je kovnica prevashodno snabdevala novcem istočni deo države – Malu Aziju i Balkan. Međutim, zbog prostrane teritorije Carstva, pravo kovanja zlatnog novca bilo je dato i nekim provincijskim kovnicama koje su, inače, redovno kovale samo brozani i bakarni novac. To su bile kovnice u Solunu, Kartagini, Raveni, Rimu i Kataniji (Sicilija). Međutim, osim stalnih, u Vizantiji su postojale i privremene kovnice. U ovim kovnicama kovao se novac prevashodno radi potreba plaćanja vojske. Na početku 7. veka, privremene kovnice radile su u

Aleksandriji i na Kipru u periodu 609-610. godine, Jerusalimu u periodu 613-614. godine, Isauriji u periodu 615-619. godine, kao i u drugim gradovima: Saloni, Antiohiji, Nikomediji, Seleuki, Aleksandreti i Konstanciji (Kipar).<sup>20</sup>

Vizantijska država je u ovom periodu zvanično zabranila izvoz zlatnog novca, ali je on izlazio iz zemlje putem poklona stranim državama i vladarima, isplatom stranih vojnika-najamnika, davanjem danku, krijumčarenjem, kao i plaćanjem stranim državama za uvezenu robu, ukoliko nije postojala mogućnost drugačijeg plaćanja. Glavnu ulogu u tadašnjoj vizantijskoj spoljnoj trgovini nije igrala trgovina sa osiromašenim zemljama na zapadu, već trgovina sa istokom – sa Kinom i Indijom. Vizantija je u ove istočne zemlje izvozila skupocene tkanine i posuđe, a iz njih je uvozila svilu, začine i ostalu luksuznu robu. U ovoj trgovini Vizantija je beležila deficit koji je onda plaćala zlatom.

Kovnica u Konstantinopolju je fizički bila locirana u carskoj palati, tzv. Velikoj palati, gde se nalazila i carska, tj. državna blagajna – vestarion. Smeštanje kovnice i državne blagajne pod krovom rezidencije vasilevsu nije bilo nimalo slučajno. Ono je odražavalo monetarni suverenitet vasilevsu, kao i činjenicu da je vizantijski kovani novac bio proizvod i instrument fiskalne organizacije carstva. Sve do kraja vizantijske države, kovnica u Konstantinopolju je bila pod ingerencijom vestariona jer je mehanizam državnih prihoda i rashoda predstavljao glavni kanal napajanja privrede kovanim novcem.

## 6. Mehanizam monetizacije vizantijske privrede

Kovani novac je u čitavoj istoriji Vizantije predstavljao osnovnu vrstu novca, dok bankarski novac praktično nije postojao jer vizantijski bankari nisu razvili bankarstvo do nivoa bankarskog kreiranja novca. Pisani izvori pokazuju da su u Vizantiji postojali krediti tokom 7. veka, da su se razvili u srednevizantijskom periodu u kome se naročito pominju pomorski krediti, i da su najveći razvoj imali od 13. veka. Vizantijski bankari su bili u stanju da daju velike kredite carevima, tj. državi i privatnim licima. Tako se pominje veoma bogat skupljač poreza Patrikije, koji je dao kredit caru Jovanu VI Kantakuzinu (1347-1354). Taj kredit se sastojao od 100.000 perpera u kovanom novcu i pokretnih stvari u vrednosti od 40.000 perpera.<sup>21</sup> Međutim, ovi bankari, ma koliko bili pojedinačno bogati, nisu mogli značajno da utiču na povećanje novčane mase ili brzinu opticaja novca. Zbog toga se ne može govoriti o bankarskom kreiranju novca u Vizantiji, što je inače pojava koja je počela da razvija na Zapadu u kasnom srednjem veku. Umesto banaka, država je bila motorna snaga monetizacije privrede.

Upotreba novca je u Vizantiji krenula da se povećava već posle monetarne reforme Konstantina Velikog tokom četvrtog veka. Na povećanje upotrebe novca

<sup>20</sup> C. Morrisson, *Byzantine Money: Its Production and Circulation*, op. cit., str. 911-913.

<sup>21</sup> C. Morrisson, op. cit., str. 909.

uticala je država zahtevima da se glavni javni prihodi naplaćuju u kovanom novcu. Da bi ostvarila taj zahtev, država je isplaćivala svoje glavne rashode u kovanom novcu, što je značilo da je morala da kupuje plemenite metale i da kuje novac.

Glavni državni rashod bile su plate državnih službenika, tzv. *roga*, i one su se isplaćivale uglavnom u zlatnom, a ređe u srebrnom i bakarnom kovanom novcu. Visina individualne plate zavisila je od ranga u državnoj hijerarhiji, što je rang bio viši – to je i plata bila veća. Rogu je obično svojim službenicima isplaćivao sam car ili njegov predstavnik, jednom godišnje na dan Velike nedelje. Tako je roga predstavljala najvažniji kanal putem kojeg je država ubacivala kovani novac u opticaj, tj. najvažniji kanal kreiranja novčane mase u Vizantiji.

Često se jedan mali deo roge isplaćivao u naturi, i to u hrani za niže službenike, i u svili za zvaničnike visokog ranga. Jedan biskup iz Kremone koji je prisustvovao ceremoniji isplate roge 950. godine, opisao je da se roga sastojala od zlatnika i manjim delom od svilenih tkanina. Vojni komandanti armije i flote su tom prilikom dobili platu u džakovima koje nisu sami mogli da ponosu, a magistri su dobili svaki po 24 litre zlata u kovanom novcu, tj. 1728 nomizmi (solidusa) koji su težili 7.68 kilograma.<sup>22</sup> U visoke državne službenike s velikim platama spadale su i sudije, čije su se plate kretale između 13 i 27 litara zlata u kovanom novcu. Kad je car Konstantin IX Monomah (1042-1055) zakonom ustanovio položaj vrhovnog profesora pravnog fakulteta (otvorenog u Carigradu 1045. godine) s titulom „čuvara prava“ (nomofilaks), on je istim zakonom odredio i njegovu godišnju platu koja se sastojala od četiri litre zlata, tj. 288 nomizme, određene količine svile i jednog simboličnog ličnog poklona.<sup>23</sup>

U državnoj upravi Vizantije bilo je šezdesetak raznih najviših državnih službenika. Ukupna godišnja plata ovih službenika iznosila je 60.000-80.000 nomizmi ili otprilike 300-350 kilograma zlata. Ako se ovim platama dodaju i plate svih ostalih nižih državnih službenika, onda proračuni pokazuju da je vasilevs jednom godišnje svojim službenicima davao na ime plate oko jednu tonu zlata. Dakle, država je ubacivala u promet svake godine samo po osnovu roge čitavu tonu zlata u kovanom novcu, tj. u zlatnom solidusu ili nomizmi. Proizvodnja ovako velike količine novca bila je organizovana u Konstantinopolju i ostalim, stalnim ili privremenim provincijskim kovnicama.

Monetarna politika cara, tj. centralne vlade, sastojala se pre svega u tome što je car prilagođavao količinu kovanja, kovničku stopu, finoću i nominalnu vrednost novca, kako količini metala kojom je raspolagao, tako i finansijskim potrebama države. Da su vizantijski carevi veoma dobro poznavali osnovne principe fiskalne i monetarne politike, veoma jasno svedoči vizantijski istoričar i državnik Mihajlo Psel u svom delu „Hronografija“ u kome opisuje poslovnu mudrost cara Mihajla VII Duke (1071-1078) i kaže da je car „u potpunosti razumevao i imao pregled nad poreskim sistemom, javnim приходima i javnim rashodima, pla-

<sup>22</sup> N. Oikonomides, „The Role of Byzantine State in the Economy“, u: A. E. Laiou, op. cit., str. 1011.

<sup>23</sup> N. Oikonomides, ibid.

tama isplaćenim iz državne blagajne i procentom plata koje su se vraćale nazad u državnu blagajnu u obliku poreza. On je znao sve o kovnici, o tačnoj težini statera (nomizme), o tome kako se proverava čistoća zlata, o proporciji plemenitog metala u svakom zlatniku.“<sup>24</sup>

Administrativna organizacija kovanja novca u Vizantiji je imala dve trajne karakteristike. Prvo, kovanje je u čitavom periodu bilo centralizovano, bez obzira na to što su se često otvarale i provincijske kovnice jer su sve te kovnice radile pod jednom upravom koja se nalazila u vestarionu. Za razliku od Zapada, u Vizantiji se nisu davale koncesije za kovanje novca lokalnim vlastima – okruzima, biskupima i drugim svetovnim i crkvenim licima. Vrhovni nadzor nad kovnicama imao je vasilevs kome su uvek pripadali i eventualni prihodi od kovanja. Drugo, usled centralizacije, vizantijska vlada je mogla efikasno da kontroliše proizvodnju novog novca, a delimično i ukupnu monetarnu ponudu u kojoj je novoproducedeni novac činio jedan njegov deo.

Pisani podaci o količini godišnje proizvodnje kovanog novca do sada nisu pronađeni. Indirektnom metodom su, međutim, o tome pravljeni procene, i to polazeći od podataka o broju kalupa za kovanje i prosečnog broja komada novca koji se može proizvesti po jednom kalupu. Ovom metodom došlo se do procene da je kovnica u Konstantinopolju u 7. veku prosečno godišnje proizvodila sledeće količine solidusa:

- u periodu 602-610. godine: 840.000 solidusa,
- u periodu 610-632. godine: 1.430.000 solidusa,
- u periodu 632-641. godine: 750.000 solidusa.<sup>25</sup>

Procenjeno je, takođe, da je u ranovizantijskom periodu kovnica u Konstantinopolju proizvodila pet do 10 puta veću količinu novca nego pojedinačno provincijske kovnice, a da je u srednjevizantijskom periodu ona godišnje proizvodila oko 250.000 do 300.000 nomizmi.

Važan deo politike ponude novca bile su razne mere vizantijske vlade kojima se podsticalo vraćanje u cirkulaciju kovanog novca koji je bio tezaurisiran u privatnim ostavama. Tako je, na primer, u 10. veku vlada zvanično zabranila tezauraciju u Konstantinopolju. U vremenima, pak, velikih nestašica novca, vlada je često vršila konfiskacije privatno tezaurisiranog blaga u kovanom i nekovanom obliku.

U politiku ponude novca spadala je i briga o unapređenju kvaliteta kovanja jer se time smanjivalo habanje novca koje je izazivalo smanjivanje količine novca u prometu. Analiza novca koji je izlazio iz kovnice u Konstantinopolju, pokazala je da je kvalitet kovanja vremenom zaista bio povećavan. Prosečni životni vek zlatnog novca povećao se sa oko 30 godina u 4. veku na 60-80 godina u periodu od 7. do 14. veka.

<sup>24</sup> C. Morrisson, op.cit., str. 917.

<sup>25</sup> Op. cit., str. 937.

## 7. Evolucija monetarnog sistema od 7. do 15. veka

Na osnovu opisanog sistema mernih jedinica, zakonske regulative i mehanizma monetizacije, vizantijski monetarni sistem je uspešno funkcionisao u periodu od 7. do 15. veka, omogućavajući da privreda raspolaže dovoljnim količinama sredstava prometa čak i u najgorim periodima vizantijske istorije. Svaka veća monetarna kriza bila je praćena monetarnom reformom koja je stabilizovala monetarne prilike u sledećem, dužem ili kraćem periodu. U proseku, monetarna stabilnost između monetarnih reformi trajala je oko jednog veka.

Jedna od glavnih karakteristika monetarnih reformi bilo je uvođenje neke nove monetarne jedinice koja je zamenjivala staru jedinicu koja je izgubila svoju vrednost. Tako je posle depresijacije folisa i nestanka heksagrama iz opticaja u 7. veku, uvedena nova jedinica *miliaresion*, čija je era trajala od 8. do 10. veka. Zatim se u 11. veku prvo dogodila depresijacija solidusa, pa onda i miliaresiona, posle čega se pojavila era iperpere ili perpera koja je trajala u 12. i 13. veku. Prestanak kovanja depresiranog perpera i velika depresijacija bakarnog novca tokom 14. veka, obeležavaju poslednju fazu evolucije vizantijskog monetarnog sistema koja predstavlja eru stavratona ili srebrne perpere koja je trajala u periodu 1367-1453. godine.

Vizantijski monetarni sistem je u 7. veku imao tri zlatnika – solidus, simisis i tremisis, jedan srebrnjak – heksagram i tri bakarna novca – folis, polufolis i dekanumi (tabela 4).

**Tabela 4.** Vizantijski monetarni sistem 602-717.\*

ZLATO	ZLATO	ZLATO	SREBRO	BAKAR	BAKAR	BAKAR
Solidus	semisis	Tremisis	Heksagram	Folis	Polufolis	Dekanumi
4,50 gr	2,25 gr	1,50 gr	6,72 gr	14-3 gr		
98% Au	98% Au	98% Au	98% Ag			
1	2	3	12	288	576	1152
			1	24	48	96
				1	2	4

\* Au – zlato, Ag – srebro.

Izvor: C. Morrisson, op. cit., str. 921.

Kovani novac u 7. veku je zadržao tri tradicionalna zlatnika koji su postojali još od 5. veka – solidus, semisis i tremisis. Svi ovi zlatnici imali su finoću od 98%. Od 680. godine, dolazi do smanjivanja težine solidusa na 4,36 grama i njegove finoće na 96%. Ovim kvarenjem solidusa, država je uštedela oko 2,7% zlata. Pretpostavlja se da je ovo kvarenje solidusa nastalo zbog transformacije poreskog sistema i ukupnih carskih finansija što je zahtevalo dodatnu količinu novca koja se dobila kvarenjem.

Srebrni heksagram je uveden 616. godine i on je zamenio nekadašnju silikvu. Ime je dobio prema svojoj težini jer je težio 6 skrupula. Pošto je već 621. godine državi ponestalo srebra, bilo je neophodno da se posegne za crkvenim srebrom

kako bi se nastavilo redovno kovanje heksagrama. Smatra se da je država ostala bez srebra (još tokom 6. veka) zato što su carske kovnice kupovale srebro po mnogo nižoj ceni od tržišne. Da bi došle do srebra, kovnice su na kraju ipak morale da prihvate tržišnu cenu.

Međutim, kovanje heksagrama je brzo opadalo i već oko 685. godine heksagram je nestao iz prometa i kovao se samo kao „ceremonijalni“ novac, i to korišćenjem kalupa za solidus. Osnovni razlog nestajanja heksagrama bila je razlika između odnosa zlato-srebro u Vizantiji i u susjednom arapskom Kalifatu, koja je dovela je do odliva srebra iz Vizantije u Kalifat.

Tokom 7. veka konstantno je opadala i težina bakarnog folisa, i to sa 12 grama u periodu 602-610. godine, na 3,6 grama oko 660. godine. Car Konstantin IV (668-685) je pokušao da vrati u promet folise težine od 18 grama, kovanjem novih i prekivanjem starih folisa, a uveo je i polufolis. Ove mere nisu dale rezultata, pa je folis, zajedno s njegovim delovima numijima, i dalje gubio na težini, što je dovelo do potpunog nestajanja numija u denominaciji od jednog i pet numija iz prometa.

Car Lav III (717-741) je inaugurisao eru miliaresiona, koji je prvi put kovan 721. godine. Uvođenje ovog novog srebrnog novca obeležava novu fazu monetarnog sistema koja je trajala od 8. do 10 veka (tabela 5).

**Tabela 5.** Vizantijski monetarni sistem od 8. do 10. veka\*

ZLATO	ZLATO	ZLATO	SREBRO		BAKAR
Solidus/ Nomizma	Semisis	Tremisis	Miliaresion	Karat/Keration	Folis
4,5 gr	2,25 gr	1,5 gr	2,27-3,0 gr	Fiktivni novac	14-3 gr
98% Au	98% Au	98% Au	98% Ag		
1	2	3	12	24	288
				2	24
				1	12

\* Au – zlato, Ag – srebro.

**Izvor:** C. Morriison, op. cit., str. 922.

Uzor za kovanje miliaresiona bio je arapski novac dirham. Iako je miliaresion prvobitno kovan kao ceremonijalni novac, uskoro je ova njegova funkcija prevaziđena. Već 740. godine bilo je uvedeno da se ovim novcem plaća novi porez – *dikeraton*, koji je služio za finansiranje popravki zidina Konstantinopolja. Iako je težina miliaresiona bila upola manja od prethodnog heksagrama, zadržan je odnos miliaresiona prema solidusu od 1:12, koji je imao i heksagram. Zadržavanje istog odnosa prema solidusu govori o tome da je nominalna vrednost miliaresiona bila mnogo veća od njegove unutrašnje vrednosti kao metala (intrinsic value). Drugim rečima, miliaresion je u monetarnom sistemu funkcionisao više kao fiducijarni nego punovredni novac, i to gotovo četiri veka. Negde pred kraj 10. veka, ipak je došlo do promene odnosa između solidusa i miliaresiona na odnos 1:14.

Miliaresion je postepeno zamenio delove solidusa – semisis i tremisis, čije je kovanje postalo veoma retko sredinom 8. veka, da bi potpuno prestalo u vreme Vasilija I (867-886). Isti proces pojednostavljivanja korišćenja monetarnih jedinica zahvatio je i bakarni novac manjih vrednosti od folisa. Delovi folisa postepeno su nestali iz prometa tokom 9. veka. Tako se na kraju ovog perioda pojavila vrlo jednostavna trimetalistička struktura monetarnog sistema u kojoj je postojala samo jedna denominacija za jedan metal – solidus, miliaresion i folis.

Na prelazu iz 10. u 11. vek, u vreme najveće borbe feudalnih snaga protiv centralne vlasti, došlo je do nove transformacije monetarnog sistema kao posledice prethodne depresijacije gotovo svih monetarnih jedinica, koja je trajala od cara Konstantina V (914-959) do Mihajla IV (1034-1041), dakle više od 100 godina. Novi, u praksi mnogo složeniji i nestabilniji monetarni sistem, funkcionisao je od 963. do 1092. godine (tabela 6).

**Tabela 6.** Vizantijski monetarni sistem 963-1092. godine\*

ZLATO		SREBRO			BAKAR	
Nomizma Histamenon	Nomizma Tetareron	Miliaresion	2/3 Miliaresion	1/3 Miliaresion	Karat/Keration	Folis
4,5 gr	4,13 gr	3,0-2,0 gr	2-1,4 gr	0,9-0,6 gr	Fiktivni novac	14-3 gr
98% Au	98% Au	98-65%Ag	98-61%Ag			
1		12	16	36	24	288
		1	1 1/3	3	2	24
			1	2	1 1/3	16
					1	12

\* Au – zlato, Ag – srebro.

Izvor: C. Morrisson, op. cit., str. 923.

Depresijacija solidusa, koji se sve više nazivao nomizmom, odigravala se kontinuiranim smanjivanjem njegove finoće dodavanjem srebra po prosečnoj godišnjoj stopi od 0,04% u čitavom navedenom periodu. Ovo kvarenje nomizme povećavalo je ukupnu novčanu masu za otprilike 0,2% prosečno godišnje. Car Nićifor II Foka (963-976) je na početku ovog perioda uveo tzv. laku nomizmu – tetareron nomizmu, koja je imala težinu manju za jednu dvanaestinu u odnosu na punovrednu, histamenon nomizmu. Prema svedočenjima istoričara, država je naplaćivala poreze u punovrednim nomizmama, a isplaćivala rashode u lakim nomizmama, iz čega je zarađivala prihod u metalu. Pošto su dotadašnji zakoni određivali da svaka nomizma koja izađe iz carske kovnice mora biti iste, standardizovane vrednosti od 4,5 grama, Nićifor II Foka je izdao svoj zakon prema kome je laka nomizma i dalje imala isti odnos 1:12 prema miliaresionu, pa je stare, punovredne nomizme povukao iz opticaja i prekovao u lake nomizme – koje se od punovrednih nisu razlikovale po svom spoljašnjem izgledu. Ovo je državi omogućilo da iz iste količine zlata sad iskuje za 8% više (lakah) nomizmi koje je ubacila u promet. Naslednici ovog cara kovali su lake nomizme do 1005.



godine, s tim što su se njihove lake nomizme po spoljašnjem izgledu razlikovale od punovrednih. Ne postoje podaci o tome po kakvom su se kursu one zaista razmenjivale u prometu.

U vreme vladavine careva Konstantina IX Monomaha (1042-1055) pa do Romana IV (1068-1071), ubrzao se proces kvarenja nomizme smanjivanjem finoće monetarnog metala. Prosečan sadržaj srebra u nomizmi povećao se sa 10,9%, koliki je bio oko 1055. godine, na 24,8%. Kvarenje nomizme izazvalo je velike poremećaje u privrednom životu, pre svega veliko kolebanje kurseva razmene, ali je donelo i velike prihode državi i skupljačima poreza koji su koristili novčanu zbrku da sami po svom nahođenju određuju vrednost novca pri skupljanju poreza.<sup>26</sup> Konstantin IX je bio prinuđen da novčani kaos donekle smanji time što je izdao naređenje da se nomizma, umesto 12 miliaresiona, računa po vrednosti od četiri miliaresiona. Ovim je on zvanično priznao da je nomizma izgubila dve trećine svoje vrednosti.

Najveće kvarenje nomizme odigralo se između 1071. i 1092. godine, kad je sadržaj zlata u nomizmi pao sa 58,1% na svega 10,6%, što je nomizmu praktično pretvorilo u srebrni novac. Poslednjim iskvašenim nomizmama je pri kovanju, osim srebra, dodavan čak i bakar. U ovom periodu je drastično smanjena i finoća miliaresiona i to sa 90,7%, na 71% (1068-1071), i konačno na 45% za vreme cara Nićifora III (1078-1081). Bakarni folis je takođe depresirao. Težina folisa je opala sa 14 grama na oko 7 grama, oko 1081. godine. Da je u ovom periodu postojala duboka monetarna kriza vidi se i po pojavi kovanog novca od olova, 1092. godine.

Kvarenje solidusa ili nomizme u odnosu na zvanične težine i finoće prikazane u prethodnim tabelama, dato je u tabeli 7.

**Tabela 7.** *Solidus/Nomizma i njegovo kvarenje 695-1092.\**

Vladavina cara	Godine	Zlato u %	Srebro u %	Bakar u %
Justinijan II – Lav VI	695-912.	97,3	1,99	0,7
Konstantin VII	914-959.	94,4	4,8	0,7
Mihajlo IV	1034-1041.	90,0	7,0	3,0
Konstantin IX	1041-1055.	87,0	10,9	2,1
Roman IV	1068-1071.	70,0	24,8	5,2
Mihajlo VII	1071-1078.	58,1	37,1	4,8
Nićifor III	1078-1081.	35,8	56,6	7,6
Aleksije Komnin	1081-1092.	10,6	72,5	16,9

\* Prosečna stopa finoće.

**Izvor:** C. Morriison, op. cit., str. 931.

Ako se uzme u obzir istorija solidusa od njenog početka u vreme Konstantina Velikog i tome se priključe podaci iz table 7, onda se dolazi do zaključka da je stvarno kovan vizantijski zlatnik bio gotovo apsolutno stabilne vrednosti do

<sup>26</sup> G. Ostrogorski, op. cit., str. 348.

914. godine, dakle punih 600 godina. U sledećem periodu od 130 godina, između 914. i 1041. godine, solidus je imao blagu stopu kvarenja smanjivanjem finoće sa 94,4% na 90,0%, što nije uticalo na stvaranje monetarnih kriza, pa se može reći da je ukupna stabilnost solidusa zapravo trajala oko 730 godina. Međutim, od sredine pa do kraja 11. veka, tačnije do 1092. godine, stvarno kovani solidus je imao veliki stepen depresijacije, tako da se on pretvorio u srebrni novac jer je sadržao 72,5% srebra.

Monetarna reforma cara Aleksija I Komnina 1092. godine, označila je kraj monetarne krize u 11. veku i stvorila je novi monetarni sistem s nekoliko novih monetarnih jedinica, koji je prikazan u tabeli 8.

**Tabela 8.** Početak ere *perpera* 1092-1204.\*

ZLATO	ELEKTRUM	BILON			BAKAR	BAKAR
Perper	Trahej Aspra	Aspra Trahej	Karat / Keration	Folis	Tetarteron	1/2 Tetarterona
4,3 gr	4,3 gr	4,3 gr	Fiktivna	Fiktivna	4,0 gr	2,0 gr
87%	30-10%Au	6-2%Au				
1	3	48	24	288	864	1 728
	1	16	8	96	288	576
		4	2	24	72	144
		2	1	12	36	72
		1	½	6	18	36
				1	2	4
					1	2

\* Au – zlato, Ag – srebro.

**Izvor:** C. Morrisson, op. cit., str. 924.

Ovom reformom je kao glavni kovani novac uveden novi zlatnik *iperper* ili *perper* koji je bio nešto slabijeg kvaliteta, tj. vrednosti od punovrednog solidusa ili nomizme. Perper je imao zvaničnu težinu 4,3 grama i finoću 87%. Aleksije I je uveo i novi novac od elektruma ili belog zlata – *trahej aspru*, koja je imala istu težinu kao i perper, ali je imala mnogo manju finoću koja se kretala između 30% i 10% učešća zlata. Treća nova monetarna jedinica – *aspra trahej*, takođe je imala težinu 4,3 grama, ali je sadržala samo 6-2% zlata. Uvođenje ovih monetarnih jedinica manjih vrednosti od nomizme, objašnjava se željom centralne vlasti da izbegne pogubno delovanje Grešamovog zakona, tj. da u novčanom prometu zadrži što veću količinu ranije depresiranog novca. Ova namera se verovatno i ostvarila jer izvori pominju da je iz prometa nestao samo ranije kovan čist srebrni novac.

Monetarni sistem Aleksija I Komnina bio je stabilan i funkcionisao je tokom 12. veka, ali je kvarenje novca opet počelo krajem tog veka. Kvarenje perpera nije bilo veliko sve do cara Isaka II Andela (1185-1195), koji je smanjio njegovu finoću za oko 20%. Trahej aspra je više kvarena i njena težina je krajem 12. veka

iznosila svega jednu šestinu početne težine. Sadržaj srebra je smanjen u novcu od bilona s početnih 6% na 2-3% početkom 13. veka, pa je njegov odnos prema perperu smanjen sa 1:48 na 1:184 krajem 12. veka.

U vreme političke dezintegracije od 1204. do 1261. godine, odmah je došlo i do dezintegracije monetarnog sistema. Nikejsko carstvo je nastavilo uspešnu primenu monetarnog sistema Aleksija I Komnina, dok su ostala područja počela da kuju svoj novac i da prihvataju strani kovani novac u domaćoj cirkulaciji. Posle pada Latinskog carstva 1261. godine, u obnovljenoj vizantijskoj državi je prihvaćen monetarni sistem Nikejskog carstva. U periodu između 1204. i 1304. godine, vizantijski monetarni sistem se zasnivao na perperu koji je imao istu težinu kao prvobitan perper Aleksija I Komnina, ali je imao manju finoću koja se kretala od 75% do 50% (tabela 9).

**Tabela 9.** Era perpera 1204-1304.

ZLATO	SREBRO	BAKAR	BAKAR
Perper	Aspra trahej Trikefalon	Stamenon	Tetarteron
4,3 gr	4,3 gr	4,3 gr	2,2 gr
75% - 50% Au	95% Ag		
1	12	288	576
		24	48
		1	2

Izvor: C. Morrisson, op. cit., str. 925.

Finansijske poteškoće koje u zahvatile Carstvo od početka 14. veka, odrazile su se u povećanom kvarenju novca, ali i u sve manjoj količini ukupno iskovanog novca, počev od 1325. godine. Nedostatak zlata je prvo doveo do smanjivanja proizvodnje perpera, a zatim i do potpunog prestanka njegovog kovanja 1353. godine. Perper je od tada funkcionisao kao fiktivna valuta, a monetarni sistem se zasnivao na srebrnom novcu *basilikonu* koji je prvi put iskovan 1304. godine. Novi monetarni sistem zasnovan na basilikonu funkcionisao je do 1367. godine (tabela 10).

**Tabela 10.** Era basilikona 1304-1367.

ZLATO	SREBRO	SREBRO	BILON	BAKAR	BAKAR
Perper	Basilikon	1/2 Basilikona	Tornese	Stamenon	Asarion
Fiktivna od 1353. godine	2-1,2 gr	1,3-1,0 gr	0,7 gr	4,2 gr	2,1 gr
	94% Ag		22,5% Ag		
1	12	24	96	384	768
	1	2	8	32	64
		1	4	16	32
			1	4	8
				1	2

Izvor: C. Morrisson, op. cit., str. 926.

Poslednji vizantijski monetarni sistem trajao je u periodu 1376-1453. godine (tabela 11). Ovaj sistem je bio konstruisan oko srebrnog kovanog novca *stavratona* čija je težina bila 8,8 grama. Stavraton je po finoći kovanja ličio na venecijanski groš (denarius grossus) i zadržao je svoj kvalitet sve do vremena vladavine cara Jovan VIII Paleologa (1425-1448), kad je bio neznatno depresiran. Međutim, poslednji vizantijski car Konstantin XI Dragaš, kovao je punovredan stavraton čak i pred sam pad Konstantinopolja 1453. godine.

**Tabela 11.** *Era stavratona 1367-1453.*

	SREBRO	SREBRO	SREBRO		BAKAR	BAKAR
Perper	Stavraton	½ Stavratona	Dukatopulon	Keration	Tornese	Folar
Fiktivna	8,8 gr	4,4 gr	1,1 gr	Fiktivna	2,4 gr	0,8 gr
1	2	4	16	24	192	576
	1	2	8	12	96	288
		1	4	6	48	144
			1	1 ½	12	36
				1	8	24
					1	3

Izvor: C. Morrisson, op. cit., str. 927.

Prikazana evolucija monetarnog sistema odnosi se na centralni monetarni sistem koji se kreirao u Konstantinopolju i važio sve vreme trajanja Vizantije u njenim istorijskim granicama. Međutim, pošto se teritorija Vizantije menjala i sve manje obuhvatala zapadne delove Evrope, vremenom je došlo do pojave određenih odstupanja monetarnih sistema na Zapadu od centralnog monetarnog sistema. Nosioi delimičnih izmena i prilagođavanja bile su provincijske kovnice novca.

## 8. Odstupanja od propisanog monetarnog standarda u provincijama

Struktura monetarnih jedinica od zlata, njihovih kovničkih stopa i finoće, ostala je do 7. veka jedinstvena u čitavom carstvu, sem što su neke provincijske kovnice kovale solidus nešto smanjene težine i finoće u odnosu na centralnu kovnicu u Konstantinopolju. Prvo odstupanje od standarda pojavilo se 695. godine, kada je kovnica u Sirakuzi kovala solidus finoće 80%. Na ovom procentu zadržala se sve do drugog smanjivanja finoće, koje se dogodilo između 820. i 886. godine, i pretvorilo nomizmu u novac koji je sadržao skoro 50% bakra. Slična depresijacija nomizme u tom periodu se odigrala i u italijanskim kovnicama.

Već je napomenuto da se na Istoku tokom 6. veka veoma malo kovao srebrni novac. Tokom tog veka je, međutim, njegova proizvodnja bila relativno velika u kovnicima u Kartagini i Italiji. Kovanje srebrnog novca u 7. veku u Kartagini se dosta razlikovalo od onog u Konstantinopolju. Umesto velikog srebrnog hek-

sagrama koji je imao težinu od 2,25 grama, kovnica u Kartagini je kovala serije malih srebrnih novčića težine između 0,7 i 0,3 grama, ali nije kovala ni solidus ni bakarni folis.

U Italiji je srebrni novac gubio značaj tokom 7. veka. On se uopšte nije kovao na Siciliji, gde je kovnica proizvodila samo semisis i tremisis sve do 9. veka. Kovnica u Raveni je krajem 7. veka još uvek kovala manje količine srebrnog novca u vrednosti od jedne osmine silikve. Rimska kovnica je predstavljala specijalan slučaj zato što je kovala tzv. *vizantijsko-pontifikalni* srebrni novac težine 0,25 grama i opadajuće finoće koja se sa 95% smanjila na 35% do 780. godine, kad je ta kovnica ušla u orbitu Karolinškog uticaja.<sup>27</sup>

U kovanju bronzanog novca postojala su još veća odstupanja od centralnog standarda. Do arapskog osvajanja, kovnica u Aleksandriji je kovala standardne denominacije bakarnog numija od 12, 6 i 3 numija. Glavni sitan novac u provinciji bio je numi u denominaciji od 12 numija koji nije cirkulisao izvan provincije i koji je po vrednosti bio jednak folisu. Kartagina je, takođe, kovala bakarni novac koji se razlikovao od onog kovanog u Konstantinopolju. U Kersonu se kovao lokalni bakarni novac od sredine 9. do početka 11. veka sa specifičnim metrološkim karakteristikama (težinom i finoćom). Težina raznog bakarnog novca kretala se od dva do sedam grama.

Proces regionalnog odstupanja u kovanju novca od centralnog standarda, od 7. do 9. veka, odražavao je rastuću samostalnost zapadnih provincija i njihovu potrebu da svoju ponudu novca prilagode potrebama regionalne privrede. Do 12. veka ova odstupanja su u kovanju srebrnog i bakarnog novca bila tako velika da su dovela do pojave lokalnog fiducijarnog novca koji više nije imao nikakve veze s kovanim novcem u Konstantinopolju.

## 9. Vizantijske kovnice od 7. do 15. veka

U periodu od sredine 7. do 11. veka, novac u Vizantiji se kovao u 9 kovnica (tabela 12). Kao što se iz tabele 12. vidi, sve tri vrste novca su se kovale u kovnicama u Konstantinopolju, Rimu i Raveni. Bakarni novac se kovao u Solunu i Kersonu (od 842. do 989. godine). Kovnica iz Sirakuze je 879. godine premeštena u Ređio (Južna Italija).

Za razliku od Istoka gde su kovnice proizvodile uniformni novac, na Zapadu se ta uniformnost gubila sa političkom fragmentacijom koja se dogodila u Italiji posle stvaranja države Langobarda na jednom delu italijanske teritorije. Politička fragmentacija i udaljenost od centralne kovnice u Konstantinopolju, dovela je do smanjivanja finoće i težine novca, kao i do promene njegovog izgleda. Rimska kovnica je od kraja 7. veka na naličju svog novca zamenila carski monogram papskim monogramom, što pokazuje da je na Zapadu počela da raste kontrola

<sup>27</sup> C. Morrisson, *ibidem*.

pape nad kovanjem novca. Regionalizacija i s njom povezana autonomija lokalnih finansija, doveli su, dakle, do postepenog razbijanja uniformnosti vizantijskog novca u ovom periodu.

**Tabela 12.** Vizantijske kovnice u periodu od sredine 7. do 11. veka

DISTRIKT	TEMA	KOVNICA	METAL*
Istok	Trakija	Konstantinopolj	AV, AR, AE
	Makedonija	Solun	AE (9. i 11. vek)
	Kerson	Kerson	AE (842-989)
Zapad		Rim	AV, AR, AE
		Ravena	AV, AR, AE
		Napulj	AV (660-842)
		Sirakuza	AV, AE (642-879)
		Redio	AV, AE (879-912)

\* AE – bakar, AR – srebro, AV – zlato.

**Izvor:** C. Morrisson, op. cit., str. 914.

O organizaciji kovanja u vreme dinastije Komnina (1081-1185) ne postoji dovoljno podataka, tako da je prikaz kovanja u tabeli 13. nastao na osnovu hipoteze o verovatnom rasporedu kovanja u navedenim privremenim kovnicama.

**Tabela 13.** Vizantijske kovnice u periodu 1081-1204. godine

DISTRIKT	PRIVREMENE KOVNICE	METAL*
Solun	Solun	AV, EI, B, AE
Grčka – Peloponez	Teba	AE
Makedonija – Trakija	Filipopolis	AV, B

\* AE – bakar, AV – zlato, B – bilon (bakarni novac sa dodatkom srebra), EI – elektrum.

**Izvor:** C. Morrisson, op. cit., str. 915.

Glavna kovnica u Konstantinopolju obavljala je u ovom periodu sve poslove topljenja, kovanja i tezauracije kao i ranije. Međutim, usled rastućeg partikularizma i provincijskih sukoba sa centralnom vlašću, tokom 12. veka se u Vizantiji pojavio kovani novac iz nekih privremenih, kratkotrajnih kovnica koje su zapravo imale ilegalni karakter. Tako je za vreme vladavine cara Aleksija I Komnina (1081-1118), familija Gabras kovala folise u Trebizondu, neke s likom cara a neke bez ikakvih obeležja. Nikita Honijat je dao podatke o još jednom samovlasnom kovaču novca. To je bio izvesni Teodor Makafas koji je kovao srebrne nomizme sa svojim imenom. U Maloj Aziji, Bugarskoj i Severnoj Grčkoj je pronađen novac sa Teodorovim likom koji je kovan u Filadelfiji u periodu od 1188. do 1190. godine. Na Kipru je Isak Komnin (1184-1191), kovao ogromne količine raznog novca u vreme svoje uzurpacije. On jedino nije kovao perper, valjda zato što su u njemu postojali ostaci poštovanja prema prvenstvu Konstantinopolja u kovanju zlatnog novca.

Pretpostavlja se da je u vreme Latinskog carstva (1204-1261) kovanje novca bilo centralizovano u Konstantinopolju u Velikoj palati.

Za vreme dinastije Paleologa (1261-1453), kovanje novca se i dalje nalazilo pod ingerencijom carske blagajne – vestariona, a kovanje se obavljalo u dva grada – u Solunu i Konstantinopolju. Postoje indicije da je u ovom periodu došlo do stvaranja dve kovnice u Konstantinopolju. Jedna je i dalje radila u Velikoj palati u okviru vestariona i kovala je uglavnom zlatan i srebrni novac potreban za plaćanje poreza. Druga, nova kovnica je kovala bakarni, a verovatno i srebrni novac i to od srebra koje je u kovnicu donosilo stanovništvo.

## 10. Faktori dugoročne stabilnosti vizantijskog novca

Iz prikaza evolucije monetarnog sistema Vizantije, vidi se da je osnovni novac solidus (nomizma), imao apsolutno stabilnu vrednost 600 godina, odnosno ukupnu stabilnost od 730 godina, s obzirom na to da blaga depresijacija između 914. i 1041. godine, usled smanjivanja finoće kovanja za 4,4%, nije uticala na stvaranje monetarne krize. Takođe se vidi da su monetarne krize izazvane kvarenjem novca bile retke. Najveće krize dogodile su se krajem 11. i tokom 14. veka. Međutim, sve krize su uvek vodile monetarnim reformama posle kojih se stabilnost vraćala i trajala u dužim periodima. Čak je i poslednji vizantijski car, Konstantin XI Dragaš, kovao punovredan novac u okupiranom Konstantinopolju pred sam njegov pad u turske ruke.

Monetarna stabilnost u Vizantiji bila je rezultat kombinacije sledećih osnovnih faktora: zakonskog regulisanja stabilnosti i zaštite stabilnosti kovanog novca; državnog, tj. carskog monopola u kovanju novca, i stabilnosti državnog, tj. carskog budžeta.

Značaj zakonskog regulisanja ogledao se u zakonski fiksiranoj ceni metala i obavezi da se ona poštuje od strane svih kovnica, jer su u suprotnom bile predviđene, prvo smrtna, a potom kazna odsecanja ruke. Iz ovoga je proizašla uniformnost kovanja zlatnog i srebrnog novca koja je sama po sebi olakšavala održavanje monetarne stabilnosti. Neuniformnost kovanja bakarnog novca se tolerisala jer se time postizala određena doza fleksibilnosti monetarnog sistema.

Državni, tj. carski monopol u kovanju novca doprinio je monetarnoj stabilnosti preko centralizacije upravljanja svim novčanim pitanjima. Monopol u kovanju je davao državi mogućnost da direktno kontroliše proizvodnju kovanog novca, kako u smislu zakonitosti, tako i u smislu količine.

Iako do sada istraživači nisu uspeli da dođu do tačnih podataka o stanju vizantijskog državnog budžeta, može se indirektno zaključiti da je budžet bio uglavnom uravnotežen. Ovaj zaključak proizilazi iz analize funkcionisanja vizantijskog fiskalnog mehanizma koja pokazuje da je fiskalni sistem posedovao veoma visok nivo fleksibilnosti, tj. prilagodljivosti fiskalnih prihoda fiskalnim rashodima.

Fiskalna fleksibilnost sastojala u tome što su javni prihodi mogli da budu naplaćivani i javni rashodi isplaćivani, kako u kovanom novcu, tako i u naturi, čime je država uspevala da održava budžetsku ravnotežu. Ako država nije mogla da naplati porez u novcu, ona ga je naplaćivala u žitu. Ako nije mogla da isplati sve svoje rashode kovanim novcem, onda ih je mogla jednim delom isplatiti i u naturi, kao što je to bio slučaj sa već pomenutom rogom. Nadalje, jedan broj državnih službenika uopšte nije primao platu u kovanom novcu. U tu grupu su spadali, na primer, stratezi zapadnih provincija koji nisu primali rogu već su imali pravo da, umesto dobijanja plata, sakupljaju određene državne poreze na svojim teritorijama. U slučaju ovih stratega, kovani novac niti je izlazio niti ulazio u državnu blagajnu. Upotreba kovanog novca za isplatu plata nije postojala ni u slučaju onih službenika koji su imali pravo da direktno naplaćuju svoje usluge od korisnika. Država je samo propisivala način ove naplate u cilju zaštite korisnika usluga od preteranih zahteva državnih službenika.

Pored mogućnosti da prema potrebi, tj. polazeći od stanja budžeta naplaćuje prihode i isplaćuje rashode u naturi, država je mogla da stabilizuje svoje finansije i na druge načine – uvođenjem vanrednih poreza, propisivanjem prinudnog rada bez isplate plata, korišćenjem državnih zlatnih rezervi, kao i topljenjem zlatnih i srebrnih predmeta carske palate i crkava radi kovanja dodatne količine novca. Veoma retko, i to tek u 14. veku, Vizantija je koristila inostrano zaduživanje kao instrument pokrivanja državnih rashoda.

Podaci o državnim zlatnim rezervama pokazuju da su ove rezerve jako fluktuirale, što znači da su bile intenzivno korišćene kao stabilizatorski mehanizam državnih finansija.<sup>28</sup>

Car Teofilo je umro 842. godine. On je za sobom ostavio zlatne rezerve u državnoj kasi u visini od 6.984.000 nomizme (97.000 litara), a njegova udovica Teodora je, u svojstvu regenta do 856. godine, povećala te rezerve na 7.200.000 nomizmi (100.000 litri) koje je ostavila svom sinu caru Mihajlu III (842-867).<sup>29</sup> Povećanje zlatnih rezervi po stopi od 3,24% može se uzeti kao indikator zdravog poslovanja privrede, tj. njenog rasta u periodu vladavine Teofila i Teodore.

Za vreme Mihajla III došlo je do veoma velikog smanjenja rezervi, tako da je car Vasilije I (867-886) nasledio u državnoj kasi iznos od svega 21.600 nomizmi (300 litri). Da bi isplatio plate državnim službenicima, Vasilije I je bio prinuđen da istopi u kovnici carski zlatan nakit radi kovanja potrebne količine kovanog novca za rogu. Smatra se da je srednjovekovni običaj ukrašavanja palata i crkava raznim predmetima od plemenitog metala, kao i proizvodnja velike količine zlatnih kruna, tronova i skiptara, samo delimično služio propagandnim ciljevima vladara, a da je, u stvari, igrao ulogu stvaranja državnih rezervi koje su se mogle aktivirati u potrebnom momentu.

Veoma velike zlatne rezerve je prikupio car Vasilije II (976-1025). On je posle smrti ostavio zlatne rezerve u iznosu od 14.400.000 nomizmi (200.000 litara).

<sup>28</sup> C. Morrisson, op. cit., str. 941.

<sup>29</sup> N. Oikonomides, op. cit., str. 1017.



Koliko su velike bile te rezerve može se zaključiti iz podatka da je drugo po značaju carstvo toga doba – Bugarsko carstvo, u to vreme raspolagalo zlatnim rezervama koje su iznosile samo 720.000 nomizmi. Pretpostavlja se da ovako visoke rezerve nisu mogle da nastanu iz redovnih javnih prihoda, tj. iz rasta privrede, već da je glavni izvor povećanja bio ratni plen dobijen od uspešnih osvajanja Vasilija II na istoku. Manji deo povećanja rezervi je nastao konfiskacijom imovine koju je Vasilije II preduzeo kao kaznenu meru protiv jednog dela plemstva koje se nije slagalo s njegovom politikom.

Prvi inostrani zajam vizantijske države bio je zajam koji je 1343. godine zaključila u Veneciji carica Ana Savojska, supruga cara Andronika III Paleologa (1328-1341). U to vreme je u Vizantiji besneo građanski rat od koga se država više nikada nije oporavila. Kao regentkinja svog maloletnog sina, budućeg cara Jovana V Paleologa (1341-1391), carica Ana je založila carski nakit u ukupnoj težini od 609 grama, radi dobijanja zajma od 30.000 dukata po kamatnoj stopi od 5% na rok od tri godine.<sup>30</sup> Pošto taj zajam Vizantija nije otplatila, carski nakit je ostao u riznici crkve Svetog Marka u Veneciji.

Poslednji inostrani zajam je zaključio poslednji vizantijski car Konstantin XI u Đenovi, januara 1453. godine. Za dobijanje ovog zajma od 9.000 perpera, car je založio određenu vrednost carskih rubina.

Zahvaljujući svim navedenim načinima kojima je vizantijska država mogla da popuni deficit državnih finansija, ona je retko posezala za metodom kvarenja novca. Ovaj metod je, međutim, korišćen u periodima najvećih budžetskih kriza – krajem 11. i tokom 14. veka.

Kvarenje i slabljenje vrednosti vizantijskog zlatnika postepeno je ugrožavalo njegovu poziciju svetskog novca. Veliko nepoverenje prema perperu zavlдалo je već sredinom 13. veka, od kada ga u funkciji svetskog novca sve više zamenjuje novi zlatni novac italijanskih gradova, posebno mletački dukat. Na osnovu sačuvanih mletačkih dokumenata, sačinjen je prikaz deviznih kurseva između depresirajućeg perpera i mletačkog dukata od početka 14. veka pa do pada vizantijske države (tabela 14).

**Tabela 14.** Odnos perpera i dukata 1315-1452.

Godina	Dukat izražen perperama
1315.	1,5
1323.	1,75
1333.	2,08
1367.	2,00
1382-1391.	2,50
1397-1411.	3,33 (zvanični devizni kurs za trgovačke lađe)
1413-1420.	3 perpera i 18 karata
1432-1452.	3 perpera i 12 karata do 22 perpera i 22 karata

**Izvor:** C. Morrisson, op. cit., str. 966.

<sup>30</sup> C. Morrisson, op. cit., str. 942.

Devizni kursevi prikazani u tabeli 14. dobijeni su iz odnosa kovničkih stopa perpera i dukata, a ne iz podataka o stvarnom kretanju deviznih kurseva. Kao što se vidi, vizantijski perper je depresirao u odnosu na dukat u čitavom posmatranom periodu, te stoga nije čudno što je izgubio ulogu svetskog novca.

## 11. Zaključak

Svi vizantijski carevi su, imajući monopol u kovanju novca, težili da održavaju monetarnu stabilnost, kako zakonskim regulisanjem, tako i održavanjem stabilnosti fiskalnog sistema. Kvarenjem novca služili su se samo u situacijama kad nisu na drugačiji način mogli da pokriju državne rashode. Ovde se postavlja pitanje kako je i zašto dolazilo do fiskalnih deficita koji su uzrokovali slabljenje vizantijskog novca. Pogotovo iznenađuje pojava velikog kvarenja solidusa krajem 11. veka, usred perioda privredne ekspanzije i relativno stabilnih spoljopolitičkih odnosa koji nisu mogli da izazovu velike troškove za odbranu zemlje.

Kad se monetarni i privredni odnosi stave u kontekst ukupnih društvenih odnosa krajem 11. veka, onda se može zaključiti da je glavni uzrok finansijskog i vojnog slabljenja Vizantije bio proces feudalizacije koji je krajem 11. veka dobio ogromne razmere. Zbog opadanja seljačkih poseda, s jedne strane, i davanja privilegija fiskalnog imuniteta (eskusije) i pronija feudalcima, s druge strane, državna blagajna je gubila veliki deo prihoda. Pošto se vojna snaga zemlje do tada zasnivala na slobodnim seljacima-vojnicima (stratiotima) koji su kao sitni vlasnici zemlje takođe gubili trku sa velikim zemljoposjednicima, stratiotska imanja su nestajala, nestajao je sloj stratiota, pa je tako slabila vizantijska vojska. Zato su se u vizantijsku vojsku ponovo vrbovali najamnici koji su povećavali rashode državne kase. U takvoj situaciji država je počela da povećava poreze, a carevi dinastije Duka su čak uveli prodaju činovničkih dužnosti kako bi popunili praznu državnu blagajnu. Sve ove mere nisu uspostavljale fiskalnu stabilnost, pa su otuda carevi posezali za jedinim preostalim instrumentom koji se nalazio u njihovim rukama – merom kvarenja novca.

Dodeljivanje vojničke službe feudalcima-pronijarima od vremena dinastije Komnina (1081-1185) još više je povećalo njihovu ekonomsku i političku moć, dok je istovremeno centralna vlast slabila. Kad su krstaši na čelu sa Mlečanima izvršili pohod na Vizantiju 1204. godine, njena odbrambena moć je počivala na feudalcima-pronijarima. Vizantijski otpor Latinjanima je po pravilu trajao dok su ga pružali pronijari. Oni su se, međutim, predavali Latinima pod uslovom da zadrže svoje pronije. Latini su prihvatili taj uslov jer su vrlo dobro razumevali sistem pronije koji se i nije bitnije razlikovao od zapadnog feudalnog odnosa. Tako su individualni ekonomski interesi vizantijskih feudalaca olakšali Latinima da osvoje Konstantinopolj i da se učvrste u ostalim osvojenim vizantijskim teritorijama.

Slabljenje vizantijskog novca tokom 14. veka predstavlja samo krajnji rezultat procesa feudalizacije, koji je uzeo novog maha pod dinastijom Paleologa i u tom veku dostigao svoj vrhunac. Iz stanja državnih finansija se može videti koliko je centralna vlast u Vizantiji bila slaba krajem 13. i početkom 14. veka. Istraživanja su pokazala da su u ranom srednjem veku prihodi vizantijske države iznosili godišnje sedam do osam miliona punovrednih nomizmi, dok su prihodi u vreme Andronika II Paleologa (1282-1328) teškom mukom dostigli jedva milion perpera, koji su pak dvostruko manje vredeli od ranijih nomizmi.<sup>31</sup>

Analiza monetarne istorije vizantijske države pokazuje da stanje monetarne stabilnosti ne zavisi samo od snage privrede merene stopom privrednog rasta, nego i od stanja društvenih odnosa u jednoj državi. S procesom feudalizacije, socijalne suprotnosti su u Vizantiji permanentno rasle, da bi u 14. veku prosto razdirale čitavo društvo.<sup>32</sup> Svuda u carstvu, i na selu i u gradovima, sav posed se koncentrisao u rukama tankog sloja aristokratije dok je centralna vlast slabila a masa stanovništva živela u najvećoj bedi. Ovakvo stanje je vodilo u porast unutrašnjih sukoba, pojavi stalnih građanskih ratova u drugoj polovini 14. veka, što je na kraju izazvalo opadanje privrednih aktivnosti, i konačno dovelo do slabljenja nacionalnog novca.

Primer monetarne istorije Vizantije upućuje na jedan univerzalni zaključak koji važi za sve države u svim vremenima – nacionalna valuta jedne zemlje slabi ukoliko se u državi dogodi narušavanje balansa između opštih i individualnih interesa. Ostaje da se odgovori na pitanje kako se pronalazi taj suptilni balans i kako se on održava. Odgovor na ovo pitanje otvara novu, interdisciplinarnu analizu, ali se elementi tog odgovora za pažljivog čitaoca delimično naziru i u opisanoj monetarnoj istoriji Vizantije.

---

<sup>31</sup> G. Ostrogorski, op. cit., str. 453.

<sup>32</sup> G. Ostrogorski, op. cit., str. 479.

**Literatura**

- Davies, G.: *A History of Money From Ancient Times to the Present Day*, University of Wales Press, Cardiff, 2002.
- Gnjatović, D.: *Dobri i zli dinari*, Jugoslovenski pregled, Beograd, 1998.
- Groseclose, E.: *Money and Man A Survey of Monetary Experience*, Forth Edition, University of Oklahoma Press: Norman, 1976.
- Morrisson, C. – Sondini, J-P.: „The Sixth-Century Economy“, u: A. E. Laiou (ed.): *The Economic History of Byzantium From the Seventh through the Fifteenth Century*, Dumbarton Oaks, Washington, D.C., 2002.
- Morrisson, C.: „Byzantine Money: Its Production and Circulation“, u: A. E. Laiou (ed.): *The Economic History of Byzantium From the Seventh through the Fifteenth Century*, Dumbarton Oaks, Washington, D.C., 2002.
- Obolenski, D.: *Vizantijski komonvelt*, Prosveta, Beograd, 1996.
- Oikonomides, N.: „The Role of Byzantine State in the Economy“, u: A. E. Laiou (ed.): *The Economic History of Byzantium From the Seventh through the Fifteenth Century*, Dumbarton Oaks, Washington, D.C., 2002.
- Ostrogorski, G.: *Istorija Vizantije*, Prosveta, Beograd, 1996.
- Stojanović, B.: *Ekonomska istorija sveta do 16. veka*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Uspenski, F.: *Istorija Vizantijskog carstva od 6. do 9. veka*, „Zepter World Book“, Beograd, 2000.

PROF. DR TEOTONIO DOS SANTOS\*

*Federalni univerzitet „Fluminenze“, Rio de Žaneiro, Brazil*

MONIKA BRUKMAN, ISTRAŽIVAČ

*Mreža globalnog ekonomskog i održivog razvoja, Rio de Žaneiro, Brazil*

# DRUŠTVENI POKRETI PROTIV EKONOMSKOG UGNJETAVANJA U LATINSKOJ AMERICI: ISTORIJSKO ZAVEŠTANJE\*\*

**Rezime:** Na početku dvadesetog veka, seljački pokreti u Latinskoj Americi težili su agrarnoj reformi, a pokreti gradskog radništva postepeno su prerastali u sindikalne pokrete za više nadnice. Ovakav skup društvenih pokreta koji su nastali u prvim decenijama dvadesetog veka, svaki sa svojim sopstvenim projektom, dobio je šansu da se iskaže kao politička snaga tokom 1930-ih i 1940-ih, kad su konstituisane narodne i populističke vlade. Od vremena Hladnog rata, antiimperijalistički društveni pokreti su motivacija nacionalnoj borbi protiv ekonomskog ugnjetavanja na kontinentu pod dominacijom kapitalizma SAD-a. Danas u Latinskoj Americi vlada neoliberalizam koji je doneo mnogo zla. Postoji nekoliko konkretnih predloga konceptualnog uobličavanja nove ekonomske politike protiv neoliberalizma. Ovim konceptima bio bi istisnut intelektualni varvarizam neoliberalno-liberalnog mišljenja i na taj način bi u regionu nastala nova politička i ideološka realnost.

**Ključne reči:** Latinska Amerika, seljački pokreti, radnički pokreti, antiimperijalizam, globalizacija, neoliberalizam

## 1. Poreklo: od uticaja anarhizma do Treće internacionale

Krajem 19. i početkom 20. veka, društveni pokreti u regionu Latinske Amerike bili su pod jakim uticajem anarhizma, naročito u fazi svog nastajanja, zbog ponašanja imigranata iz Evrope, prvenstveno iz Italije i Španije. Ovi imigranti –

\* Direktor UNESCO-a, predsedavajući Mreže globalnog ekonomskog i održivog razvoja u Brazilu

\*\* Prevod sa engleskog jezika: prof. dr Dragana Gnjatović

anarhisti, samo u ređim slučajevima su težili ka ruralnim oblastima, uglavnom se nastanjujući u urbanim sredinama u kojima su se stvarali embrioni radničkih pokreta, pretežno od zanatlija i radnika u malim preduzimačkim radionicama. Anarhizam se ispoljavao kao ideologija koja je veoma pogodovala načinu života ovih radnika jer je postojala sličnost između aktivnosti kojima su se oni bavili i ključnih aspekata anarhističke ideologije. Od vremena Prvog svetskog rata i kasnije, tokom 1920-ih, s razvojem prerađivačke industrije u regionu bili su stvoreni uslovi za pojavu pravog industrijskog proletarijata, koji će se razviti u punoj meri s procesom industrijalizacije tokom 1930-ih godina.

Anarhistički pokret je doživeo svoj puni zamah u čitavom regionu između 1917. i 1919. godine, kad se pojavio u obliku sveobuhvatnih generalnih štrajkova kojima je započeo proces stvaranja radničkih pokreta, kao što je bio slučaj Perua 1919, Brazila 1917, Argentine 1918, kao i Meksika u isto vreme. Tada je stvorena opšta politička klima koja je pogodovala generalnom štrajku kao osnovnom načinu borbe. Ovi generalni štrajkovi, međutim, nisu u nekim slučajevima imali jasan cilj kada bi težili bilo kakvoj dezorganizaciji države; u drugim slučajevima, među njihovim ciljevima mogli su da se nađu specifični zahtevi kao što je skraćivanje radnog dana na osam časova, povećanje nadnica i poboljšanje uslova rada i života radnika, kao što je to bilo u slučaju štrajka u Peruu 1919. godine. U svakom slučaju, ovi štrajkovi su brutalno ugušivani, zbog čega nisu bili u stanju da prikupe energiju da bi prerasli u prave radničke sindikalne pokrete.

Ove štrajkaške pokrete takođe su obeležili uticaji ruske revolucije, kako boljševičke, tako i one od 10. februara 1917. godine, kao i sveukupan revolucionarni proces i generalni štrajkovi koji su bili karakteristični za revoluciju 1905. godine. Takozvana maksimalistička boljševička struja bila je, uopšteno govoreći, sastavljena od anarhista koji su mislili da je boljševizam manifestacija samog anarhizma. Ovakvo shvatanje, prema kojem je boljševizam bio oblik „maksimalizma“, održavalo se do 1919-1920. godine, kad su se ruski boljševici sukobili sa moreplovcima Kronštada koji su bili jedna od glavnih potpora revolucije 1917. godine, ali kad su ušli u sukobe sa boljševičkom vladom, njihova pobuna bila je trajno ugušena. Od tada anarhisti počinju da se udaljavaju od boljševizma, a one struje koje su mu ostale verne bile su osnivači komunističkih partija.

U celini, ovaj pokret je obeležio prelaz od anarhizma, s maksimalističkom verzijom koja je uništena tokom brutalno gušenih generalnih štrajkova, do komunističkog pokreta Latinske Amerike. Do 1920-ih, uprkos značaju koji je socijalistička internacionala imala u Evropi, evropske socijal-demokratske partije nisu uspele da ostvare neki značajniji uticaj u Latinskoj Americi, osim u Argentini koja je bila jedina latinsko-američka zemlja koja je imala predstavnike u Drugoj internacionali. Počev od 1920-ih, latinoamerički regionalni radnički pokret prihvatio je učenje marksizma, posebno se oslanjajući na njegovu verziju koju je nametnula komunistička internacionala.

### 1.1. Seljački pokret

Seljaštvo je živelo pod jakom dominacijom zemljoposjednika koji su ga primoravali da se bavi poljoprivrednom proizvodnjom pod izuzetno lošim uslovima organizacije rada. Samo su indijanske zajednice pronašle način za samoorganizovanje, uprkos represiji koju su trpele kroz istoriju. Ove zajednice su bile na čelu narodnog ustanka koji je postao temeljna okosnica za čitav latinoamerički region: meksičke revolucije 1910. godine, koja je u osnovi bila naglašeno seljačkog karaktera. Borba protiv porfirizma bila je demokratska borba koju su vodile prvenstveno demokratske partije srednje klase, ali koja je u potrazi za političkom bazom prišla seljaštvu, na taj način stvarajući vrlo snažnu saglasnost između seljačkog pokreta i meksičke demokratske borbe. Tada je počela, takođe, da se stvara i jača veza između seljačkog i indijanskog pokreta, što je u slučaju Meksika bilo veoma značajno, mada seljački pokreti nikada nisu sebe predstavljali kao indijanske pokrete. Ipak, vođe su držale do svog indijanskog porekla, naročito Zapata, koji je potencirao da je indijanski vođa, uprkos tome što svoje vođstvo nije bazirao na svom poreklu. U to vreme, seljački pokreti su prvenstveno bili zasnovani na zahtevu za rešavanje pitanja zemljišne svojine.

Uporedo s ovim, takođe je potrebno naglasiti specifičnu ulogu koju je seljački pokret dobio u Centralnoj Americi tokom 1920-ih i 1930-ih godina. U to vreme već je postojala eksploatacija seljaka koji su radili za nadnicu u izvozno orijentisanim korporacijama pod neposrednom kontrolom SAD-a. U ovom regionu je stvorena jaka osnova za borbu za agrarnu reformu koja je, zbog izraženog prisustva SAD-a, bila pomešana s nacionalnom borbom protiv dominacije SAD-a. To je bio slučaj sa sandinizmom, s revolucijama u El Salvadoru koje je vodio Farbundo Marti, s kubanskim masovnim štrajkovima i delimično s pokretom „Prestes Column“<sup>1</sup> u Brazilu, iako to nije bio seljački pokret u osnovi, već sitne buržoazije koja je dolazila u kontakt sa seljačkom populacijom, razvijajući određenu interakciju između pokreta srednje klase vojnog porekla i seljaštva. Ipak, ne može se govoriti o nekakvom zaista značajnom seljačkom pokretu u Brazilu u tom periodu.

### 1.2. Radnički pokret

Radnički pokret Latinske Amerike bio je drugi oslonac narodnih snaga na kontinentu, i on je našao materijalnu osnovu za svoj razvoj u prvom talasu industrijalizacije tokom prve decenije 20. veka. Može se reći da je on prerastao u znatno jači pokret tokom 1920-ih godina, na osnovi marksizma – lenjinizma, odnosno pod uticajem boljševika i ruske revolucije koja je zamenila Drugu internacionalu i anarhizam, mada je anarhizam obeležio samo njegovu početnu

<sup>1</sup> Struja u vojnom vrhu Brazila koja je smatrala da su ekonomski razvoj, vojna obučenost i nacionalna snaga države međusobno tesno povezani.

fazu. Ovaj aspekt je veoma značajan za oblikovanje osnovnih obeležja radničkog pokreta Latinske Amerike, naročito posmatrano s ideološke tačke gledišta.

Uporedo s pokretom industrijskih radnika, u rudničkim oblastima razvio se proletarijat rudara koji su pred poslodavce izašli sa mnogim sopstvenim, značajnim kolektivnim zahtevima i koji su formirali pokret znatno manje pod uticajem anarhizma. Možda to objašnjava činjenicu da je u Čileu postojala Demokratska partija sa vrlo značajnim članstvom iz redova rudarskih radnika pre njihovog prelaska u Komunističku partiju Čilea. Upravo to je učinilo ovu partiju drukčijom od ostalih komunističkih partija Latinske Amerike jer ona nije nastala na specifično anarhističkim osnovama, već na političkoj koncepciji koja je bliža socijalnoj demokratiji. Ipak, Demokratska partija Čilea nije u pravom smislu reči bila socijal-demokratska već partija bliža radikalizmu, slična partijama sitne buržoazije liberalnog tipa. I u nekim drugim zemljama Latinske Amerike, kao što je to bio slučaj sa Peruom, Bolivijom i Kolumbijom, takođe su u značajnom broju bili zastupljeni rudarski radnici.

Posmatrano u celini, kroz ove pokrete je do 1930-ih godina bila definisana platforma zahteva društvenih pokreta u regionu, na prvom mestu pitanje zemljišne svojine, zbog čega je bila naročito značajna meksička revolucija; zatim pitanje vlasništva rudnika, što je postalo nacionalno pitanje, ne samo kao svojinsko, već i kao pitanje učešća državnih vlasti u prikrivanju isplate profita u rudnom blagu; konačno, pitanja nadnica koja su već bila usaglašena s drugim zahtevima naročito u rudarskim oblastima i u urbanim radničkim sredinama, naročito onda kad je radnički pokret u urbanim sredinama postepeno prerastao u sindikalni pokret.

## 2. Populizam i nacionalna demokratska borba

Društvenim pokretima koji su nastali tokom prvih decenija 20. veka, sa sopstvenim kulturnim utemeljenjem, sa sopstvenim projektima, bila je otvorena mogućnost da dobiju političku moć tokom 1930-ih i 1940-ih godina, konstituisanjem narodnih i populističkih vlada. Ove vlade su nastojale da nađu podršku u narodnim masama tako što bi uključile postojeće pokrete u okvire široke nacionalne demokratske borbe, integrišući sve ove društvene i kulturne snage u pokret nacionalnog demokratskog sadržaja. Ovakav pokret je trebalo da izrazi solidarnost s afroazijskim antikolonijalnim pokretima posle Drugog svetskog rata, mada je do tada on već imao niz zajedničkih karakteristika s antiimperijalističkim pokretima koji su nastali u periodu od 1920-ih godina do Drugog svetskog rata. Kako je antikolonijalna borba napredovala, komunistima je sve više polazilo za rukom da podvedu ove različite pokrete pod istu nacionalnu demokratsku logiku.

Posle Prvog svetskog rata, kako su dolazile na vlast vlade koje su bile sve bliže ovim pokretima, sami pokreti su se sve više približavali nacionalnim drža-



vama. Jasan primer ovog procesa je slučaj Meksika, koji nam je pokazao kako su već do 1920-ih godina seljački i radnički pokreti bili u saglasju sa Partijom za institucionalnu revoluciju (Party of the Institutional Revolution – PRI) i s vladom meksičke revolucije.

Društvena osnova pokreta više nisu bili imigranti, već gradsko radništvo nastalo tokom procesa industrijalizacije 1920-ih godina. Ovaj radnički pokret imao je tendenciju da prekine s ranijim pokretima. U nekim zemljama, kao što je bio slučaj s Argentinom, bilo je jasno da je došlo do određenog odbacivanja starih radničkih pokreta od strane novog proletarijata seljačkog porekla: ruralnih migranata bez ideologije. Ovi novi radnici će prići mnogo bliže vođama procesa industrijalizacije, pretvarajući društvene pokrete na čijem su bili čelu u takozvane populističke pokrete: peronizam u Argentini, varguizam u Brazilu, slučaj Meksika sam po sebi, uprkos radikalnijoj prirodi kardenizma koji je sebi stvorio podršku na solidnim osnovama meksičke revolucije. Ali, kardenizam je na određeni način bio izraz sprege seljačkog pokreta i radničkog pokreta sa nacionalnim demokratskim ciljevima. Tokom 1940-ih, fenomen populizma počeo je postepeno da se utvrđuje. Bilo je to u slučaju Čilea, tokom vlade Širokog fronta, koji je bio otvoreno sačinjen od partija levog krila: Socijalističke partije, Radikalne partije sa nešto više demokratskim poreklom i komunistima. U ovoj fazi Socijalistička partija Čilea je uspela da apsorbuje veći deo čileanskog pokreta mladih radnika i da se približi komunistima. Do ujedinjenja socijalista i komunistata došlo je tek tokom 1950-ih, a ključni momenat za to bila je prva kandidatura Aljendea 1952. godine.

U ovoj novoj fazi razvoja društvenih pokreta, takođe je bio prisutan revolucionarni pokret Bolivije koji je naveo rudare i seljake da se preusmere na borbu za agrarnu reformu, nacionalizaciju rudnika i stvaranje radikalne masovne demokratije. Sve ovo je postalo moguće bez obzira na nepoverenje koje je vladalo među dvema zainteresovanim stranama. Rudari su uglavnom videli agrarnu reformu kao pitanje stvaranja kolektivnog vlasništva nad zemljom, dok su seljaci branili opstanak malih seljačkih poseda. Ovi različiti ciljevi agrarne reforme biće kasnije uzrok izdvajanja revolucionarnog pokreta Bolivije. U istorijskom smislu, tokom 1960-ih, odvijala se kontrarevolucija zasnovana na seljačkom pokretu i pokretu Indijanaca protiv rudara koji su nalazili podršku među fabričkim radnicima u gradovima i tako doveli do raspada takozvane alijanse između radnika i seljaka. U slučaju Meksika, seljaci i radnici su uglavnom nastavili da se bore za svoja prava u okvirima meksičke revolucije; na pretežnom delu zemlje bila je sprovedena kolektivizacija tako da je seljački pokret zadržao socijalistički karakter, iako su njegovi predstavnici uvek naglašavali da je zbog siromaštva koje vlada u Meksiku primena koncepta kolektivizacije zemlje neefikasna, birokratizovana i autoritarna.

Na taj način došlo je do izoštravanja nacionalnog demokratskog profila radničke klase. U zavisnosti od sposobnosti komunistata i socijalista u pojedini-

nim zemljama u regionu da radnički pokret indoktriniraju idejama socijalizma, postalo je moguće artikulirati nacionalno pitanje s pitanjem antiimperijalizma, što je dalo podstreka nacionalnoj borbi na kontinentu pod dominacijom kapitalizma SAD-a. Dominacija SAD-a širila se svetom, da bi ova zemlja posle Drugog svetskog rata postala hegemonistički centar svetskog poretka. Savezništvo između Sovjetskog Saveza i SAD-a tokom Drugog svetskog rata produžilo se do 1947. godine, da bi onda politika Hladnog rata pretvorila dotadašnje saveznike u neprijatelje. Od tog trenutka, komunisti su radili na tome da transformišu SAD u neprijatelje radnika, a obaveštajne službe SAD-a da raskinu savezništvo između komunista, socijalista i hrišćanskih socijalista koje je bilo začeto tokom Drugog svetskog rata. Kada je imperijalistički karakter politike SAD-a, koji je pao u zaborav tokom antifašističke demokratske alijanse, ponovo izbio na videlo, počeo je da se razvija novi antiimperijalistički front, dostižući svoju najvišu tačku u Brazilu u kasnim 1950-im godinama, posle samoubistva Getulio Vargasa kome se pretilo opozivom za vreme vlade Kubišek-Žoao Gulart (Kubitschek-João Goulart). U tom periodu, komunisti, koji su bili proglašeni ilegalnom organizacijom 1947. godine, posle samo dve godine legalne političke aktivnosti ponovo postaju polulegalna partija tokom prve četiri godine 1960-ih, naročito tokom vlade Gularta, između 1961. i 1964. godine. Tada se teza o jedinstvu između domaće buržoazije i narodnog pokreta radnika, seljaka i studenata pretvorila u fundamentalni strateški princip. Ovaj koncept je, međutim, bio poražen državnim udarima kao što je bio onaj u Brazilu 1964. godine, ili Onganija (Onganía) u Argentini 1966, kao i novo iskustvo vojnog puča predvođenog Ugom Banserom (Hugo Banzer) u Boliviji.

U isto vreme, nastajala je nova strateška realnost u Latinskoj Americi. Kad je 1962. godine Kuba proglašena za socijalističku republiku kao odgovor na invaziju u Zalivu svinja, socijalizam je istog trenutka postao prisutan na kontinentu kao put tranzicije ka novom, kolektivističkom ekonomskom i društvenom sistemu. Novo iskustvo je širilo uticaj na značajne sektore levo orijentisanih političkih snaga i bilo je najizraženije u socijalističkom programu Partije narodnog jedinstva u Čileu. U vremenu između 1970. i 1973. godine, pokušaj apsolutno bez presedana dogodio se u ovoj zemlji: da se sprovede preobražaj u socijalistički sistem proizvodnje u uslovima demokratske vladavine zakona. Ovo iskustvo je dalo novu dimenziju radničkom pokretu regiona i čitavog sveta.

Brutalnost represije vojnih diktatura zavedenih u Čileu i drugim zemljama bila je u kontrastu sa iskustvom nacional-demokratske vojne vlade u Peruu koja je došla na vlast sa Velaskom Alvarodom 1968. godine. Povratak peronista u legalne strukture vlasti u Argentini i njihova ubedljiva pobeda na izborima 1972. godine, stvorili su paniku u vladajućim klasama društva i u imperijalističkim centrima moći. Za njih je ovo bila totalna katastrofa ako se ima u vidu tadašnji poraz SAD-a u Vijetnamu. Više nego ikad, represija i državni teror razvili su se u najradikalnijem obliku. Nema sumnje da je fašistički teror koji je uveo Pinoče

i koji su produbili lideri državnog udara u Argentini doveo represiju u regionu do nivoa paroksizma.

Uprkos masovnim štrajkovima radnika u velikim izvozno orijentisanim poljoprivrednim preduzećima – koje su podržavale Sandina<sup>2</sup> ili inicirale masovni štrajk u El Salvadoru – seljački pokret je ostvario značajnu pobjedu tek tokom revolucije u Gvatemali s Arbensom 1952. godine i naročito sa bolivijskom revolucijom kad su lideri seljaka i rudara preuzeli vođstvo u zemlji. Tokom 1950-ih, u Brazilu je osnovana Liga seljaka pod vođstvom Fransiska Žuliaoa. Tokom 1960-ih, u okviru primene antiustaničke strategije kojom su komandovale vojne starešine iz SAD-a, konačno je prihvaćen predlog za sprovođenje agrarne reforme, naročito u Čileu, od strane hrišćanskih demokrata pod predsednikovanjem Eduarda Freja. Ova agrarna reforma postala je još radikalnija, kompletnija i sveobuhvatnija u periodu 1970-1973, za vreme vlade narodnog jedinstva, sa Salavadorom Aljendeom kao predsednikom.

Tokom svih ovih godina, zahtev za zemljišnom svojinom bio je u središtu narodne borbe i alijanse radnika i seljaka, uz jaku podršku studenata i gradске srednje klase. Ovi zahtevi su doveli do sandinističke revolucije u Nikaragvi. Može se reći da je, zatim, jaka kontrola multinacionalnih kompanija nad poljoprivrednom proizvodnjom u velikim agrarnim regionima na kontinentu dramatično izmenila značenje seljačke borbe. U periodu između 1960. i 1990. godine, proces emigracije sa sela u grad bio je završen, što je konačno izbacilo iz sedla do tada snažan društveni sloj poljoprivrednih sitnosopstvenika i uticalo na konsolidovanje velikih i srednjih agroindustrijskih korporacija u kooperaciji s agroindustrijskim transnacionalnim kompanijama. Pojavilo se zanimanje poljoprivrednog radnika, s ličnim dohotkom, i nastao je novi seljački pokret sindikalnog karaktera, nešto manje zainteresovan za rešavanje pitanja zemljišne svojine.

Primer Brazila je „školski“: *boias frías* (tako nazvani po hladnoj hrani koju su nosili za svoj obrok u ultraspecijalizovanom mehanizovanom poljoprivrednom prostoru) preplavili su ruralne oblasti i tek 1980-ih su obnovljeni zahtevi za zemljišnom svojinom, kad je porasla nezaposlenost u ovim oblastima kao i u manjim gradovima, formirajući nezaposlenu populaciju koja je težila da se vrati na zemlju. Otuda je potekao Pokret bezemljaša koji se zalaže za intenzivniju agrarnu reformu, ali ne dovodi u pitanje zemljišno zakonodavstvo kojim se nalaže bezemljašima da neobrađenu zemlju kupuju po tržišnim cenama. Snaga Pokreta bezemljaša ne proizilazi toliko iz radikalnosti njihovih zahteva za zemljom, već iz načina na koji njegovi članovi ovu zemlju koriste da bi podstakli agrarnu reformu, metoda društvenog upravljanja zemljom koju preuzimaju u svoje ruke, kao i iz socijalističkog koncepta ekonomije u kojem poljoprivredni proizvođači mogu da ostvare svoj puni razvoj. Briga ovog pokreta za pitanja primene savremene tehnologije poljoprivredne proizvodnje, za pitanja životne

<sup>2</sup> Augusto Sesar Sandino je nikaragvanski legendarni borac za slobodu i autonomiju Nikaragve od uticaja SAD.

sredine i za obrazovanje njegovih članova i njihove dece svrstava ga među najnaprednije pokrete u Brazilu. Moto borbe njegovih članova je *zemlja, voda i seme*, što je izraz borbe za suverenitet u oblasti hrane. To znači da su njegovi članovi spremni za dugu borbu sa agroindustrijskim transnacionalnim kompanijama, što šokira brazilske konzervativce.

Neophodno je, takođe, naglasiti novu pojavu koja pomaže da se ostvari dugoročni koncept Pokreta bezzemljaša: ovaj pokret uživa jaku podršku Crkvene zemljišne komisije u Brazilu. Crkva je odlučna u tome da ne može da prepusti najveću katoličku zemlju okrutnosti domaće eksploatatorske elite. Antikatolička socijalna revolucija bila bi konačan udar na katolicizam kao religiju s pretenzijama univerzalnosti.

### 3. Etničko pitanje

Potpuno novo pitanje koje se pojavilo u ovoj fazi, pitanje prava starosedelaca na Kontinentu, nije posmatrano kao pitanje samo po sebi već kao seoska kulturna kritika, pri čemu se starosedelačko seljaštvo bori za svoj samostalni opstanak, a ne za svoju integraciju u okvire superiornog društva belaca. Etničko pitanje se pojavljuje na dva zasebna načina, kao seljačko indijansko pitanje i kao seljačko crnačko pitanje. Neophodno je uočiti razliku između ova dva aspekta etničkog pitanja zato što su crnci stvorili u osnovi seljački pokret koji se bori protiv ropstva i španske dominacije na Kubi i koji je uzeo učešće u kubanskoj revoluciji i u procesu liberalizacije ostalih zemalja u regionu.

Crnci su se veoma lako organizovali i njihov pokret je dostigao nivo na kojem oni imaju veoma značajnu ulogu u okviru ove populističke struje. Iako su u nekim mestima komunisti stvorili važnu bazu unutar crnačkog pokreta, oni su uvek poricali da postoji posebnost ovog pokreta i bili su protiv ideje da ovaj pokret treba da poprimi poseban način delovanja. Njihov predlog se uvek sastojao u tome da crnački pokret treba da se pridruži borbi za građanske slobode, na taj način poričući njegov etnički karakter. Etničko viđenje crnačkog pitanja tek se pojavilo tokom 1960-ih godina, ugledajući se na „crnačku snagu“ u SAD-u, gde je došlo do preloma u shvatanjima građanskih prava kad su crnci istrajavali u mišljenju da ne žele da budu jednaki s belcima i da njihova borba nije za jednakost sa belcima, već za pravo da se bude crnac. Ovakvo viđenje je izraženo kroz ideju da je „divno biti crn“.

Etničko značenje starosedelačkog pokreta ponovo je rođeno tokom 1970-ih, kad su Indijanci reaffirmisali svoje poreklo kao ideološku osnovu svoje savremene društvene borbe i kad su zahtevali da predvode gerilske pokrete. Starosedelački pokret se veoma snažno ispoljio u Latinskoj Americi tokom 1970-ih u borbama u Gvatemali, u kojima je jasno predočeno da gerilske ratove predvode Indijanci, bez obzira na učešće ljudi sa strane, koji su uvek podređeni indijan-

skom vođstvu. Ova struja je dobila jasan izraz u Meksiku, a naročito kasnije kroz zapatizam, gde je starosedelačka struja društva dobila sopstvenu ideološku poziciju koja ima inspiraciju u starosedelaštvu, ali i univerzalni cilj. Ova latino-američka struja starosedelačkog identiteta je veoma sadržajna i izražajna pojava, koja takođe može da poprimi globalni karakter: starosedelački narodi u različitim delovima sveta mogli bi da stvore pokret u kojem će starosedelaštvo biti povezano s ekološkim stanovištem, s jakim odnosima sa prirodom, zasnovano na ideologiji koja se suprotstavlja kapitalizmu kao i staljinističkoj struji u okviru marksizma, navodno progresivnim snagama koje vide progres kao put na kojem se eliminišu svi raniji oblici društava.

#### 4. Anatomija društvenih pokreta i novi oblici otpora

Dvadeset pet godina neoliberalnog iskustva, pod komandom Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke na globalnom planu, srozali su latino-američke zemlje u teške ekonomske probleme zbog kojih su društveni pokreti regiona u defanzivi. Nezaposlenost, inflacija, pad realnog nivoa nadnica, nedostatak investicija proizvodnog, infrastrukturnog ili socijalnog karaktera, kao i nedostatak novih radnih mesta kao posledica ove situacije, pojave su koje postepeno uništavaju društveno tkivo, razarajući privrženost institucijama, kidajući društvene veze, otvarajući put nasilju, drogama i kriminalu u njihovom najgorom obliku.

Glavna oružja radničkog pokreta kao što su štrajk i ostali oblici obustave rada, gube snagu jer su mnogobrojni nezaposleni i nove pridošlice u redovima radne snage koja traži zaposlenje uvek spremni da zamene aktivnu radnu snagu. Ulični protesti nezaposlenih takođe postaju suviše zamorni u uslovima surove represije, zbog koje čitav radnički pokret postepeno gubi svoje ciljeve i ostavlja otvorena vrata za aktivnosti „subproletarijata“ koji nema organizovane, konzi-stentne programe borbe.

Godine recesije podudarile su se s vremenom institucionalne represije i „režimima izuzetaka“ zasnovanih na državnom teroru. Istini za volju, ovi režimi su nastali pre početka faze sistematske privredne recesije. Uslovi za privrednu recesiju postojali su još 1970-ih, ali se ona kasnije ispoljila zahvaljujući prilivu inostranih sredstava u obliku međunarodnih zajmova koji su bili relativno jeftini tako što su poticali od recikliranja petrodolara. Tokom 1980-ih, obaveze otplate kamata po ovim međunarodnim zajmovima naglo su se povećale usled neodgovornog refinansiranja glavnice novim zajmovima i porasta kamatnih stopa na međunarodnom finansijskom tržištu zbog odluka koje je tada doneo državni trezor SAD-a.

Ovu kombinaciju uzastopnih privrednih recesija, režima izuzetaka, državnog terora i smanjivanja standarda života radnika pratila je ofanziva na ideo-

loškom planu uperena protiv radnika. Neoliberalna ideološka ofanziva bila je u zenitu u drugoj polovini 1980-ih, sa defetističkom politikom rukovodstva Sovjetskog Saveza i Istočne Evrope. Počev od pada režima takozvanog real-socijalizma, neoliberalna ideološka ofanziva bila je tako vođena da je donela pravi ideološki teror. Svako ko bi uputio kritiku kapitalizmu ili himeričnom „slobodnom tržištu“ bio bi odmah izopšten iz mas-medija. To je bilo vreme „kraja istorije“, kraja socijalizma i kraja marksizma.

Tokom poslednjih 25 godina, društveni pokreti u regionu bili su zbog toga pod uticajem niza kritičnih situacija. Međutim, ne treba da mislimo da svi uzroci ovih kritičnih situacija leže u ekonomskim teškoćama. Njih je bilo moguće prevazići očuvanjem nacionalnih interesa tako što bi se odbilo da se otplaćuju vrlo diskutabilni međunarodni dugovi i potpuno „sumanute“ kamatne stope. Uprkos tome, prevagnule su ove kamate kojima su bili uslovljeni strani zajmovi, pregovori o refinansiranju dugova i ogromne provizije u valuti zajma koji se otplaćivao. Tipična „potrošačka“ buržoazija je ojačala u regionu u ovom periodu, ona koja je postepeno potiskivala domaći kapital kojem su zbog neoliberalne politike bile uskraćene prednosti koje su donele promene u međunarodnoj trgovini, od kojih su gotovo jedino imale koristi azijske zemlje koje nisu toliko direktno zavisile od stranih zajmova u sprovođenju politike izvoza i privrednog rasta. Uz pomoć opsežnih agrarnih reformi sprovedenih posle Drugog svetskog rata, ove zemlje su imale koristi od relativno većeg domaćeg tržišta i od politike tržišnog obrazovanja kojom je neutralisan uticaj socijalističkih režima u Jugoistočnoj Aziji. Zbog toga je prirodno što je radnički pokret u Latinskoj Americi mogao da se reaktivira jedino uz više predostrožnosti, tražeći podršku liberala i crkve koji su se udaljili od diktatorskih režima koje su preferirali u prošlosti, sada mašući barjacima borbe za ljudska prava, amnestiju i ponovno uspostavljanje demokratije.

U ovakvom okruženju, neoliberalni predlozi našli su plodno tlo i potpuno se ukorenili posle samodestrukcije sovjetskog i istočnoevropskog socijalizma. U stvari, neoliberalnu koncepciju su prihvatile partije levog krila, i to njenu najsofisticiraniju verziju takozvanog trećeg puta, što je postalo jasno tokom 1990-ih. Tada je trebalo odbraniti tezu da nema alternative neoliberalnom ekonomskom konceptu. Takav ekonomski koncept je izraz ekonomske efikasnosti slobodnog tržišta koji, istina, ne garantuje prva radnika. Zbog toga bi bilo neophodno da se kombinuje ekonomski neoliberalizam s programom socijalne politike (ili politike kompenzacija kao što to postavljaju MMF i Svetska banka za „nepredviđene“ negativne efekte „tranzicije“ ka „slobodnom tržištu“). Teorijske i praktične slabosti ovog predloga bile su evidentne i on je odbačen ubrzo pošto je neoliberalizam postao još manje održiv kako na teorijsko-doktrinarnom tako i na praktičnom nivou.

Radnički pokret u Latinskoj Americi još uvek je pod uticajem ove ideološke konfuzije, ali je obnovio glavni deo svog političkog kapaciteta tokom kontinuiranog ekonomskog rasta u periodu 1994-2000, kada je nezaposlenost u SAD

smanjena sa 12% na 3,4%. Potvrda mogućnosti povratka na punu zaposlenost inicirala je ponovnu pojavu borbenosti radničke klase SAD-a, uključujući preorijentaciju AFL-CIO<sup>3</sup> konfederacije radnika prema progresivnim shvatanjima. U to vreme u Latinskoj Americi, jedino je u Brazilu radnički pokret bio bar delimično u usponu, koji je započeo tokom 1970-ih, delom trajao tokom 1980-ih i samo u pojedinim periodima u 1990-im. Objašnjenje gubitka borbenosti radničkog pokreta tokom poslednjih nekoliko godina može se naći u teškoćama koegzistencije sa rastućom nezaposlenošću koja je posledica permanentne recesione situacije.

Istovremeno, društveni pokreti su pod uticajem novih društvenih snaga. To je slučaj sa pokretima za odbranu prava domorodačkog stanovništva, žena, crnaca, životne sredine. Oni stavljaju nova pitanja na dnevni red društvenih borbi. Njihovo polazište ima slobodarski karakter, izražen kroz zahteve za odbranu prava glasa, garantovanje zakonskih prava na bazi jednakosti polova, priznavanje nacionalnog identiteta i etničkih karakteristika kao važnog segmenta nacionalne kulture. Vremenom, ovi zahtevi postaju deo jednog sveukupnog kulturnog projekta kojim se zahteva raskid s ekonomskim i društvenim sistemom koji generiše mačoizam, rasizam, autioritarizam. Ovi pokreti mogu da se svrstaju negde između kapitalističkog načina proizvodnje, kao istorijskog fenomena, i ovih kulturnih formi koje imaju dubok upliv u sve pore modernog društva. Koreni pokreta protiv ovih nepravdi nalaze se u pretenzijama Zapada da potrebom za ekonomskom racionalnošću opravda kolonijalizam, istovremeno prezirući značaj kultura i civilizacija Orijenta i prekolumbovskih domorodačkih zajednica.

Konačno, neophodno je naglasiti dve karakteristike ove faze razvoja društvenih pokreta u Latinskoj Americi: na prvom mestu, njihovi zahtevi postaju sve više autonomni i sve više dobijaju svoj sopstveni identitet nezavisno od programa komunističkih, nacional-demokratskih i partija ekonomskog progresa. Izvorište ove autonomije je u borbi za građanska prava koja je pomešana s borbom protiv diktature u Latinskoj Americi. Na drugom mestu, pojavljuje se tendencija formiranja političkih partija od ovih društvenih pokreta. Najizrazitiji primer za ovu tendenciju je Radnička partija u Brazilu. Postoje, takođe, i druge političke organizacije koje su prihvatile ovakvu ideologiju, pa se tako formira civilno društvo koje pred državu stavlja rešavanje značajnog pitanja koje civilno društvo još uvek nije rešilo: što je civilno društvo razvijenije i dobija sve više na snazi, njegov odnos prema državi prestaje da bude isključivo kritički, pa ono čak uspostavlja hegemoniju nad državom. Od tog trenutka, kritički odnos prema državi transformiše se u pozitivan odnos, što se izražava kroz predloge za vođenje državne politike. Ovaj pozitivan odnos prema državi doveo je do nove faze razvoja novih programa socijalne politike kojima je apsorbovan deo ranijih demokratsko-razvojnih programa. U odnosu na ove, predlozi novih socijalnih programa su znatno kritičniji kad su u pitanju ekološki zahtevi, kao i demokratski zahtevi

<sup>3</sup> Sindikalna organizacija u SAD.

kad se radi o njihovom političkom učešću u donošenju ključnih odluka od nacionalnog značaja. Tako se autonomnost ovih pokreta pretvara u demokratičnije zahteve za uticaj na državne centre moći. Sve ovo postepeno dovodi do stvaranja novog političkog prostora u kojem, istina, još uvek nisu prevaziđene suprotnosti između autonomije i državne akcije, između demokratije u smislu autonomne afirmacije i osećaja za državnu akciju, između autonomnih zahteva i socijalne politike i snage da se transformišu materijalni uslovi proizvodnje.

## 5. Globalizacija društvenih borbi

Posle Sijetla 1999. godine, skupova Svetskog društvenog foruma u Porto Alegreu i masovnih demonstracija koje su ih pratile u mnogim delovima sveta, već nastaje nova realnost društvenih pokreta u Latinskoj Americi, koja ukazuje na činjenicu da njihova dinamika nije uvek i samo defanzivna, već takođe i ofanzivna. Ovaj fenomen već je viđen u pokretima 1968. godine, ali je dobio specifično značenje posle pada sovjetskog bloka, kad su društvene borbe dobile dimenziju gigantskog pokreta civilnog društva protiv neoliberalne globalizacije. Ovaj pokret ima sve više politički karakter i nalazi svoj izraz u nastanku novih oblika ustaničke borbe, kao što je zapatizam u Meksiku i njegovo širenje u međunarodnim razmerama pozivima na borbu protiv neoliberalizma koji su privukli ličnosti širom sveta, kao i u nastanku Indijanskog pokreta otpora, čijom zaslugom je došlo do obaranja vlada i stvaranja novih partija i vlada u Boliviji i Ekvadoru, kao i do uspeha Radničke partije na izborima u Brazilu, Urugvaju i Venecueli koje su nastale u okrilju društvenih pokreta. Svi ovi latinoamerički fenomeni čine novi talas socijalne transformacije koji ima jake korene u novim društvenim pokretima i koji, zajedno sa snagama klasičnih društvenih pokreta, s evolucijom levice kao celine i čak sa nacionalističkim snagama vladajućih klasa, stvara kompleksan istorijski projekat koji je još uvek u izgradnji, koji takođe nalazi svoj izraz kroz procese integracije u Latinskoj Americi, praćene pojačanom diplomatskom aktivnošću među vladama zemalja u regionu.

Alternativni društveni program koji bi bio primenjen u regionu ne može da se svede na ekonomski i kulturni otpor, naročito kad u Latinskoj Americi traje dug period ekonomske stagnacije sa mnoštvom nacionalnih demokratskih razvojnih projekata sukobljenih s ognjem i mačem imperijalističke represije i s ključnim delom lokalne vladajuće klase; kad na istoriju ovog perioda utiče brutalna dominacija interesa finansijskog kapitala u privredi kojima su podređene proizvodne snage društva, pa čak i država koja povećava intervenciju radi transfera nacionalnih resursa u finansijski sektor; kad se sve to čini u ime reakcionarne ideologije koja sebe predstavlja kao oštricu modernizma i kao „dominirajuće mišljenje“, rezultat je „kraj istorije“. U takvim uslovima, alternativni društveni program mora da bude sveobuhvatnog karaktera, da postane novi



teorijski i doktrinarni okvir kojim se predlaže novo društvo, nova ekonomija, nova civilizacija.

Dok se ovaj decenijski dugoročni cilj ne ostvari, pojedinačne borbe poprimaju svoje specifično obličje koje tek treba da se učvrsti. Regionalna integracija Latinske Amerike, na primer, dobija sasvim određene razmere u MERCOSUR-u, Andskoj zajednici naroda i ALCA, kao i u projektu Zajedice Južne Amerike koji uživa značajnu podršku sledbenika Bolivarijevog ideala. Istovremeno, ovaj ideal je pretvoren u državnu i vladinu doktrinu u Venecueli, inspirisan obeležjima participativne demokratije koja je u dubokom skladu s logikom društvenih pokreta.

Mnoge ideološke, političke i kulturne novine tek treba da se pojave u ovom novom kontekstu. Izborni proces u kojem je izabran predsednik Lula u Brazilu ukazao je na zajednički nastup u ideološkom smislu raznolikih društvenih snaga u potrazi za novim istorijskim blokom koji bi ujedinio proizvodne snage protiv dominacije finansijskog kapitala. Sličan profil nastupa raznolikih društvenih snaga zabeležen je u Argentini posle masovnih demonstracija, koji je bio radikalna izazov za neoliberalni program. U čitavom regionu vodi se debata o novom razvojnom programu kojim bi se stvorili uslovi za novu ekonomsku politiku kojom bi se delimično obnovila pitanja koja su bila na dnevnom redu tokom 1960-ih i 1970-ih, ali prilagođena novim uslovima u svetskoj privredi. Ono što je važno, to je politička volja, tehnički aspekti problema su od sekundarnog značaja i lako bi bili prevaziđeni uz pomoć znanja eksperata za region Latinske Amerike.

Postoji nekoliko konkretnih predloga konceptualnog uobličavanja nove ekonomske politike. Ovim konceptima bio bi istisnut intelektualni varvarizam neoliberalno-liberalnog mišljenja i na taj način bi u regionu nastala nova politička i ideološka realnost. Ovi novi predlozi otvaraju debatu o značajnim pitanjima sudbine ljudskog društva, a društveni pokreti će predstavljati plodno tlo s kojeg će izrasti radikalna rešenja, jer je upravo mogućnost prevazilaženja problema koji su u središtu zahteva ovih pokreta stavljen na kocku: društvene nejednakosti, siromaštvo, diktatura, eksploatacija. Ova pitanja ponovo dolaze na istorijski dnevni red.

## Literatura

- Bambilra, V.: „Favelas y movimientos de afavelados en el Estado de Río de Janeiro“, *Política y Administración*, vol. I, no. 2, July-September 1985.
- Camacho, D. – Menjivar, R. (eds.): *Los Movimientos populares en América Latina*, Siglo Veintiuno, 1989.
- Dos Santos, J. R.: „O Movimento negro e a crise brasileira“, *Política y Administración*, vol. I, no. 2, July-September 1985.
- Dos Santos, T.: *Democracia e Socialismo no capitalismo dependente*, Vozes, Petrópolis. 1991.
- Dos Santos, T.: *La Crisis y los movimientos sociales en Brasil. Política e Administração*, vol. I, no. 2. July-September 1985.
- Gonzales Casenova, P. (eds.): *El Estado en América latina, teoría y práctica*, Siglo Veintiuno and United Nations University, Mexico, 1998.
- Gonzales Casenova, P. (eds.): *Historia política de los campesinos latino-americanos*, 4 volumes, Siglo Veintiuno and UNAM's Institute for Social Research, Mexico, 1998.
- Gonzales Casenova, P. (eds.): *Los Movimientos sociales en América Latina*, PAL – United Nations University, Mexico, 2002.
- Gwynne, R. – Kay, C.: *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*, Arnold, Oxford University Press, London, 2004.
- Jacobi, P.: „Movimentos urbanos e a crise: da explosão social à participação popular autônoma“, *Política y Administración*, vol. I, no. 2, July-September 1985.
- Lopez Maya, M. – Seoane, J. (compilers): *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, 2003.
- Marini, R. M.: „O movimento operário no Brasil“, *Política y Administración*, vol. I, no. 2, July-September 1985.
- Matosmar, J.: *Desborde popular y crisis del Estado: El nuevo rostro del Perú en la década de 1980*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1986.
- Observatorio social del America Latina – OSAL: *Quarterly magazine of the Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)*, various issues, Buenos Aires.
- „Protesta, resistencias y movimientos sociales“, *Revista nueva sociedad*, no. 182. Caracas, November-December 2002.
- Saffioti, H.: „Formas de participação da mulher em movimentos sociais“, *Política y Administración*, volume I, no. 2, July-September 1985.

PROF. DR HUAN KARLOS RADOVIĆ, DR ALEHANDRO O. BALASOTE  
*Nacionalni institut za antropologiju i latinskoameričku misao,  
Buenos Ajres, Argentina*

## ETNIČKE GRUPE I TURIZAM – DRUŠTVENI UTICAJ TURISTIČKOG RAZVOJA NA MAPUĆE POPULACIJU JUŽNE ARGENTINE\*

**Rezime:** Duboka ekonomska kriza koju proživljava Argentina očigledno je pogodila i turističku privredu, posebno mala i srednja preduzeća. U traganju za novim sadržajima kojima bi privukle turiste, lokalne vlasti indijanskih zajednica u provinciji Neuken na severu Patagonije u Republici Argentini, sačinile su ambiciozni projekat razvoja ekoturizma „Međunarodni Neuken ka trećem milenijumu”, odnosno „Neuken 2020”. Među indijanskim zajednicama u Neukenu najbrojniji su Mapuće Indijanci, koji žive od ekstenzivnog stočarstva i sakupljanja i prodaje drveta. Razvoj ekoturizma svakako bi im doneo ekonomski boljitak, ali je otvoreno pitanje koliko je ovaj projekat izvodljiv ako se ima u vidu njihova pozicija podređenosti u regionalnom i nacionalnom interetničkom sistemu.

**Ključne reči:** Argentina, Mapuće Indijanci, ekoturizam, zemljišna svojina

### 1. Uvod

Cilj ovog rada je da analizira ostvarivanje različitih turističkih projekata sprovedenih poslednjih godina u indijanskim zajednicama u provinciji Neuken (*Neuquén*) na severu Patagonije u Republici Argentini. Ova studija na neki način čini celinu sa drugim istraživanjima koja smo vršili od 1988. godine do danas, takođe u oblasti severne Patagonije, a čija je tematika bila povezana s uticajem koji je na indijansko društvo imala realizacija velikih investicionih projekata (hidroelektrične brane, proizvodnja ugljovodonika, itd.).<sup>1</sup>

\* *Prevod sa španskog jezika: Andrijana Golubović*

<sup>1</sup> Proučavani slučajevi bili su: a) uticaj izgradnje hidroelektrične brane „Piedra del Agila“ (*Piedra del Aguila*) u rezervatu Mapuće Indijanaca Pilkinijeu del Limaj (*Pilquiniyeu del*

Procese investiranja koji su se odvijali u pomenutom regionu u cilju realizacije velikih infrastrukturnih radova i eksploatacije neobnovljivih resursa, po pravilu je pratila prodaja novoizgrađenih objekata. Po završetku investicionog ciklusa, na tržištu bi se našli veliki energetske objekti i iscrpljeni prirodni resursi. Ovaj proces često ima skupe socioekonomske posledice, kao što su nezaposlenost, gubitak usluga, smanjenje finansiranja lokalnih uprava, napuštanje lokalnih proizvodnih aktivnosti, poremećaj ekonomije domaćinstava.

Nakon petnaest godina istraživanja problematike ulaganja – prodaje dobara u severnoj Patagoniji, čini nam se važnim da se usredsredimo na specifičnosti jedne grane ekonomske aktivnosti, vitalne za ovaj region, a to je turizam. Ova aktivnost je poslednjih godina, posebno od krize 2001-2002. godine, u Argentini dobila veći značaj zahvaljujući olakšicama u primeni deviznih kurseva u odnosu na „jake“ valute kao što su dolar i evro.

Obično se ističe ekonomski značaj turizma i ukazuje se na to da on dobija sve važniju ulogu u čitavom svetu. Prema Međunarodnom savetu za turizam, u 1995. godini je u ovoj privrednoj grani ostvareno 3,4 milijarde američkih dolara, odnosno 10,8% bruto proizvoda na svetskom nivou.<sup>2</sup> Isti autori pominju da je ova grana privrede privukla ukupno 600 miliona turista i obezbedila 55 miliona radnih mesta na čitavoj planeti. Turistička privreda beleži kontinuirani rast više decenija. U periodu 1970-1990. godine turistička privreda je zabeležila rast od 260%. Prema Svetskoj turističkoj organizaciji, ukupno 763.000.000 osoba išlo je na međunarodna putovanja u 2004. godini.<sup>3</sup> Zapravo, ponovljena su predviđanja koja najavljuju da će 21. vek biti epoha velikog rasta za turističku aktivnost, za koju se smatra da je najveći izvor radnih mesta u celom svetu.

Moramo, takođe, imati u vidu da predlozi u vezi sa turizmom dobijaju različite vidove prema epohama i mestima koje uzimamo u obzir. U sadašnjosti, jedna od varijanti o kojoj se često govori je promocija ekoturizma koji može imati različite podtipove: arheološki turizam, etnoturizam, turizam u prirodi, avanturistički turizam, seoski turizam.

Međutim, politika u oblasti kulture pojedinih zemalja generalno ne uključuje „kulturni turizam“ kao posebni aspekt. Ipak, kako tvrdi D. Jelinčić: „Obično, kultura je prvenstveni razlog zbog koga posetilac dolazi u određenu oblast, posebno uko-

---

*Limay*) u provinciji Rio Negro (*Río Negro*), i proces seobe koji je usledio početkom 1990-ih; b) uticaj projekta izgradnje brane „Mičiuao“ (*Michihuao*) na lokalitetu u slivu reke Rio Negro – Naupa Uen (*Naupa Huén*); c) evaluacija procesa preseljenja sprovedenih na obali reke Kolorado (*Colorado*) usled izgradnje nasipa Kasa de Pjendra (*Casa de Piedra*) i realociranje izvršeno u naseobini Pikun Leufu (*Picún Leufú*) u oblasti Neukin, i d) štete izazvane eksploatacijom ugljovodnika u nalazištu Loma de la Lata u Neukinu među Mapuće grupacijama Pajnemil i Kaksipajinj (*Painemil y Kaxipayiñ*).

<sup>2</sup> L. Dalbuit et al.: „Impacts of Ecotourism in the Mundo Maya“, *YUMTZILOB*, vol. 11, no. 1: Leiden, 1999, str. 53-71.

<sup>3</sup> S. Jalfin, „El turista: elige tu propia aventura“, u: „El turismo es un viaje“, *Ñ, Revista de Cultura*, no. 120, 2006, str. 6-9.

liko je kultura široko definisana.<sup>4</sup> Tako mnogi turistički paketi uključuju kulturne aspekte kao deo ponude, što nas navodi da razmotrimo, kao što tvrdi N. Garsija Kanklini, da je „turizam, možda, uz industrijalizaciju kulture (...) mesto na kojem se najviše problematizuju klasični pojmovi kulturnog i trgovinskog nasleđa“.<sup>5</sup> Isto tako, prema D. Jelinčiću, „turizam je garant održivog razvoja, pa je tesno povezan sa podsticanjem malih i srednjih preduzeća na turističku aktivnost. Na taj način, bavljenje turizmom predstavlja lokalni stil života, pa je stoga verovatno da kvalitet turističke posete, kao i kvalitet života lokalnog stanovništva bude osiguran“.<sup>6</sup>

## 2. Antropološko istraživanje turizma

Sa stanovišta antropološke nauke, iznošenje egzotičnog kao „predmeta proučavanja“, prvobitno je činilo razlog postojanja discipline, jer, kako to tvrdi Kising: „Mi antropolozi imamo lični interes u okviru discipline da portretišemo kulturno izgrađene svetove drugih ljudi kao radikalno različite od našeg sopstvenog. Mi se bavimo egzotičnim.“<sup>7</sup>

Različite struje iznose da turistička privreda može biti sagledana iz perspektive kulturnog kontakta na mikroplanu, kao i sa stanovišta transkulturne komunikacije i razmene.<sup>8</sup> Prvo polazište se duguje percepciji da interakcija između turista i lokalnog stanovništva, individua koje pripadaju različitim kulturama, može stvoriti nepredvidive efekte različitog intenziteta na receptivna društva. U tom smislu, mnogi autori pristupaju ovoj problematici kao odnosu između dva tipa društva, suprotna i nepovezana. Oni polaze od pretpostavki „bipolarnog mita“ čiji koreni mogu da se nađu u teoriji modernizacije. Konceptualni sadržaji ove teorije bazirani su isključivo na severno-američkom kulturalizmu, pa se ne mogu smatrati sociokulturnim izrazom savremenog društva na globalnom planu. Tako, većina severnoameričkih antropoloških radova o problematici turizma su monografije koje nastoje da ocene negativne posledice koje turistički projekti mogu da imaju izvan lokalnih zajednica u kojima se realizuju. Drugi autori koji polaze od mogućih konflikata koji prate razvoj lokalne turističke privrede diskutuju o stalnoj i problematičnoj tenziji koja postoji između razvoja turističkih projekata i borbe za kontrolu nad lokalnim resursima.

<sup>4</sup> D. Jelinčić, „Croatian Cultural Tourism Development Strategy“, u: D. Jelinčić, ed., „Culture: A Driving Force for Urban Tourism – Application of Experiences to Countries in Transition“, *Proceedings of the 1<sup>st</sup> international seminar, Dubrovnik, 18-19 May 2001*, Institute for International Relations, IMO Culturelink, Zagreb, str. 3-6.

<sup>5</sup> N. Garcia Canclini, „El turismo y las desigualdades“, *Ñ, Revista de Cultura*, no. 120, 2006, str. 8.

<sup>6</sup> D. Jelinčić, op. cit., str. 5.

<sup>7</sup> R. Keesing, „Anthropology as interpretative quest“, *Current Anthropology*, vol. 28, no. 2, April, 1987, str. 161-176.

<sup>8</sup> B. Howell, „Weighing the Risk and Rewards of Involvement in Cultural Conservation and Heritage Tourism“, *Human Organization*, vol. 53, no. 2, 1994, str. 150-159.

S druge strane, za neke autore ekoturizam predstavlja jedan oblik održivog razvoja, što nudi mogućnost za dobijanje socioekonomskih i ekoloških koristi na lokalnom i nacionalnom nivou i, osim toga, obezbeđuje očuvanje kako kulturnih tako i prirodnih resursa. Međutim, za druge istraživače ekoturizam u svojim različitim varijantama i kao deo pomenutog održivog razvoja, figurira kao hegemonijski diskurs globalizacije, povezujući na novi način prirodu sa kapitalom. Iz ove perspektive, održivi razvoj se smatra novom strategijom iskorišćavanja resursa, zasnovanom na koncepcijama koje odobravaju intervencionističku politiku u ime prirodne sredine. Primena ovih koncepcija stvara nove modalitete opustošenja prirodnog i kulturnog okruženja u tzv. zemljama trećeg sveta.<sup>9</sup>

Drugim redosledom i putem opisa i analize studije slučaja, A. Oliver-Smit i drugi proučili su uticaj međunarodnog turizma na jedan lokalitet u Kosta del Solu u Španiji, iznoseći da ovaj uticaj može biti veoma složen.<sup>10</sup> Ovi autori ukazuju na potrebu da se istraže faktori kao što su skala turističkih projekata, način na koji se projekti uvode na lokalnom nivou i uticaj na članove lokalnih zajednica. Osim toga, oni ukazuju na potrebu da se diferenciraju projekti koji se sprovode kao rezultat lokalnog planiranja i upravljanja, od onih koji se uvode spolja. Isto tako, oni naglašavaju aspekte vezane za konflikte lokalnih interesa u turističkoj privredi s interesima spoljnih investitora. Ovi konflikti se posebno odnose na rizik od gubitka kontrole nad resursima lokalne zajednice i na ranjivost njenih žitelja pred spoljnim snagama u vezi sa turističkim programima koje kontrolišu transnacionalne kompanije.

Evidentno je da je naglasak antropoloških radova o problematici turizma stavljen na „društva malog obima“. M. Mansperger u svojoj komparativnoj analizi proučava karakteristike uticaja turizma na razne narode u različitim geografskim oblastima.<sup>11</sup> U ovoj studiji, Mansperger određuje i klasifikuje pozitivne i negativne uticaje razvoja turističke privrede. U pozitivne, on svrstava devizni priliv po osnovu pružanja turističkih usluga, ekonomski rast koji je omogućen izgradnjom infrastrukture i otvaranjem novih radnih mesta, kao i očuvanje lokalnih kultura zahvaljujući preduzimanju specifičnih aktivnosti u tom pravcu. Među negativne efekte, Mansperger ubraja nasilno raseljavanje stanovništva, probleme koji nastaju u lokalnoj organizaciji, degradaciju životne sredine, inflaciju na mikroplanu, socijalne konflikte, kriminal, prostituciju, gubitak autonomije i porast zavisnosti od spoljnog sveta. Takođe, on ukazuje na činjenicu da mnoge koristi koje stvara razvoj turizam lokalne interesne grupe ne uviđaju. Konačno, Mansperger nudi niz preporuka u cilju da se ublaže i kontrolišu negativni uticaji koje obično proizvodi razvoj turizma u „društvima malog obima“, kakve su indijanske zajednice. Na prvom mestu ističe da veličina turističkog projekta treba da bude umerena; s druge strane, metodi vođenja turističkih grupa treba

<sup>9</sup> L. Dalbuit et al., op. cit.

<sup>10</sup> A. Oliver-Smith et al., „Tourist Development and the Struggle for Local Resource Control“, *Human Organization*, vol. 48, no. 4, 1989, str. 345-351.

<sup>11</sup> M. Mansperger, „Tourism and Cultural Change in Small-Scale Societies“, *Human Organization*, vol. 54, no. 1, 1995, str. 87-94.

da budu tako osmišljeni da se izbegnu upadi turista u lokalne zajednice. Osim toga, Mansperger ističe da je od sveopšteg značaja učešće domorodačkog stanovništva u planiranju i odlučivanju o turističkim projektima. Ali ono što je, prema autoru, od primarnog značaja, to je očuvanje zemlje i njeno korišćenje od strane domorodačkih zajednica kao strategija odbrane pred prodorom ovog tipa projekata.<sup>12</sup>

B. Huel analizira programe očuvanja kulturnog nasleđa u Americi i njihovu povezanost sa turizmom. Ona ukazuje na to da su u mnogim prilikama, kada je društvo suočeno sa naglim rastom turističke privrede, antropolozi traženi da delaju u novim ulogama savetnika, u cilju da se sprovedu turistički projekti koji uključuju dimenziju kulturnog nasleđa.<sup>13</sup> Autor takođe diskutuje o jednoj veoma čestoj temi na polju antropologije, kao što je uloga koju antropolozi treba da zauzimaju u ovoj vrsti projekata. Prema Huel, radi se o zadatku koji je veza između „kulturnog konzervacionizma“ i „antropologije razvoja“, vrsta „bermudskog trougla (...) sa etičkim i intelektualnim opasnostima“ koji antropolozi treba da reše i objasne, što nije lako.<sup>14</sup>

U drugom tipu istraživanja, kao što je istraživanje J. Abinka, pažnja je usmerena na shvatanje veza između turizma i globalizacije. Ovaj autor vidi turizam kao oblik „avangarde globalizacije“ čije ideološke implikacije imaju tendenciju da se pretvore u hegemonijski sistem predstava, koji bi funkcionisao isključujući divergentne tačke gledišta.<sup>15</sup> Midlton sa svoje strane smatra trgovinu povezanu sa turizmom za „(...) finalni oblik kolonijalizma“.<sup>16</sup>

Iz slične perspektive, semiotički pristup tematici turizma definiše turističko iskustvo kao isprva obeleženo jednom vrstom „žudnje za autentičnošću“, što neizbežno vodi usvajanju „(...) hegemonijske strategije pripitomljavanja egzotičnog“.<sup>17</sup>

S druge strane, kao što smo pomenuli u prethodnim pasusima, naočigled neuvredljiva „industrija bez dimnjaka“, kako se elokventno definiše ova ekonomska aktivnost, proizvodi višestruke štetne efekte na lokalno stanovništvo, većinom domorodačke narode, starosedeoce, Indijance ili urođenike, prema nazivu koji koristimo da ih odredimo. Izloženo može biti ilustrovano raznim slučajevima sa različitih mesta na planeti gde je najviše ugroženo domorodačko stanovništvo. Evidentno, turistička privreda može postati destruktivna kao i bilo koji drugi tip projekata kada se ne uzmu u obzir interesi, potrebe i očekivanja stanovništva na čiji život utiče njihova realizacija.

Prema *Tourism Concern*, nevladinoj organizaciji iz Ujedinjenog Kraljevstva, turizam je vid slobodne trgovine uslugama sa velikim privilegijama za različite kom-

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> B. Howell, *ibid.*

<sup>14</sup> *Op. cit.*, str. 150.

<sup>15</sup> J. Abbink, „Tourism and its discontents. Suri-tourist encounters in southern Ethiopia“, *Social Anthropology*, vol. 8, no. 1, 2000, str. 3.

<sup>16</sup> J. Middleton, *The world of the Swahili. An African mercantile civilisation*, Yale University Press, New Haven, 1991.

<sup>17</sup> J. Abbink, *op. cit.*, str. 3.

panije. Ova nevladina organizacija sprovela je niz kampanja na različitim mestima na planeti u cilju da se turistički projekti sprovode na pravičan i održiv način, uz poštovanje lokalnog stanovništva.

Vlade mnogih zemalja, sa svoje strane, u razvoju turizma vide ekonomske koristi koje prevazilaze potencijalnu štetu koju ova privredna grana može da prouzrokuje. Pri tome, posebno se ima u vidu ideološki legitimitet koji poseduje turistička aktivnost. Naime, često se pokušava da se turizam definiše kao aktivnost „bez kontaminacije i štetnih efekata“ i kao brz generator deviza. Isto tako, postoje oni koji prave „hijerarhizaciju“ tipova receptivnog turizma u različitim oblastima, što je obično pogrešno, budući da „verovati da je sve u redu ukoliko se turizam elitizuje znači sakriti interkulturalne sukobe, sučeliti razlike i nejednakosti koje globalizacija intenzivira u svim oblastima.“<sup>18</sup>

### 3. Trenutna situacija Mapuće stanovništva

Mapuće („ljudi zemlje“) su jedno od najbrojnijih indijanskih plemena u Argentini. Međutim, teško je sa tačnošću odrediti ukupan broj stanovnika. To se duguje nedostatku verodostojne statistike, budući da nacionalni cenzusi stanovništva nisu uzimali u obzir etničku varijablu u svojim upitnicima<sup>19</sup>, a jedini Indijanski cenzus iz 1966. godine koristio je neadekvatne metodološke kriterijume za karakterizaciju starosedelačkih zajednica, što je rezultiralo pogrešnom kvantifikacijom indijanskog stanovništva iz čitave zemlje.

Međutim, ilustrativnog karaktera i uz široku mogućnost greške, Indijanski cenzus navodi cifru od 33.352 Mapuće Indijanaca. Ipak, izostavio je da registruje, kako raštrkanu seosku populaciju, tako i migrante koji se nalaze u raznim urbanim centrima patagonske regije, koji imaju značajnu demografsku težinu. Sa naše strane, zasnivajući svoje mišljenje na parcijalnim procenama i šturim statistikama, smatramo da bi prethodno pomenuta cifra trebalo da bude barem tri puta veća.

Mapuće nastanjuju ruralne i urbane oblasti provincija Čubut (*Chubut*), Rio Negro, Neuken, La Pampa i Buenos Ajres, prvenstveno planinsku oblast i visoravni, što se podudara sa patagonskim provincijama i u nekim enklavama sa ostalim provincijama. Na selu žive na zemlji koja je u različitom vlasništvu. Neki su nastanjeni u rezervatima, neki žive na zemlji koja se oporezuje i plaćaju porez provincijalnoj vlasti. U drugim slučajevima grupe Mapuće su smeštene na zemlji koja je ustupljena Administraciji nacionalnih parkova.

Prva po važnosti ekonomska aktivnost Mapuće skupina je ekstenzivno stočarstvo. Od životinja koje se gaje najzastupljenije su koze (životinje koje se najbolje

<sup>18</sup> N. Garcia Canclini, op. cit., str. 8.

<sup>19</sup> Tek u Nacionalni cenzus stanovništva iz 2001. godine, uključeno je jedno pitanje povezano sa indijanskom varijablom, koje je naišlo na protivljenje većine indijanskih organizacija u zemlji, zahvaljujući njihovom slabom učešću u vreme primenjivanja pomenute promene.



prilagođavaju na ekološke uslove nekih zona analiziranog regiona), zatim po važnosti slede ovce, konji i, tamo gde to ekološki uslovi dozvoljavaju – goveda.

Stočarstvo se obično dopunjava vrtlarstvom, kojim dobijaju razne vrste mahunarki i povrća i u manjoj meri suhu stočnu hranu, koja se uglavnom koristi u zimskom periodu, kad nema svežih pašnjaka.

Druge važne ekonomske aktivnosti kojim se bave grupe domaćeg stanovništva su skupljanje i prodaja drva za ogrev i zanatstvo (pre svega veština vertikalnog tkanja, izrada drvenih predmeta i ređe srebrnarstvo). U nekim planinskim zajednicama u Andima u oblasti Neuken skupljaju se „pinjonesi“ (*piñones* – plod drveta koje se na autohtonom jeziku naziva „peuen“ (*pewén*), a naučni naziv mu je *Araucaria Araucana*), te se u većini rezervata praktikuje lov na različite rase lisica u toku zimske sezone, u cilju prodaje dragocene kože.

Povezanost indijanskih zajednica sa tržištem uspostavljena je po sistemu nejednake razmene. Mapuće poljoprivrednici koji obrađuju jedan posed, bez mogućnosti da dignu kredit i s ograničenjima za primenu tehnologije, proizvode male količine i čine socijalni sektor sa najmanjom pregovaračkom moći na tržištu.

Važno je imati u vidu izdvojen i udaljen položaj većine rezervata. Teškoća pristupa tržištu zbog oskudnosti adekvatnih puteva komunikacije onemogućava direktnu prodaju proizvoda u najbližim urbanim centrima, pa je domorodačko stanovništvo u stalnoj zavisnosti od posrednika. Jedino bi direktna prodaja obezbedila da se prekine ova zavisnost jer su posrednici, u stvari, jedini kanal putem kojeg se obezbeđuju sirovine i stiže do kupaca proizvoda. Istovremeno, posrednici su i jedini finansijeri proizvodnog ciklusa autohtone grupe.<sup>20</sup>

Ovu situaciju ekonomske asimetrije ojačava i održava pozicija podređenosti u kojoj se nalaze Mapuće u regionalnom i nacionalnom interetničkom sistemu<sup>21</sup> koji odobrava i opravdava diskriminaciju i društvenu nejednakost u različitim oblicima. Tako nastaje situacija „preeksploatacije“.<sup>22</sup> U ovom slučaju se radilo o „politički stigmatizovanim identitetima“.<sup>23</sup>

<sup>20</sup> Pod autohtonom grupom podrazumevamo „(...) sistem društvenih odnosa koji, zasnovan na principu zajedničkog života, reguliše i garantuje proizvodni proces“. (E. Archetti, K. Stölen, „Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino“, Siglo XXI, México, 1975, str. 55)

<sup>21</sup> Smatramo, sledeći D. Hulijana, da je ovaj sistem rezultat jednog klasifikacionog procesa u kome mogućnosti za definisanje njegovih činilaca polaze od razlika. Ova diferencijacija „(...) nastaje zbog strukturalno različitih pozicija, što ukazuje na konfliktne ili, u najmanju ruku, osetljive situacije.“ (D. Juliano, „Estrategias de interacción en contextos multiétnicos“, II Congreso Argentino de Antropología Social, Buenos Aires, Agosto 1989, str. 6)

<sup>22</sup> R. Cardoso de Oliviera, „Etnicidad y Estructura Social“, Ed. de la Casa Chata, CIESAS, México, 1992.

<sup>23</sup> H. Trincherro, „Los dominios del demonio. Civilización y barbarie en la frontera Chaco central“, EUDEBA, Facultad de Filosofía y Letras, Buenos Aires, 2000.

#### 4. Socioekonomski efekti turističkih projekata na Mapuće narod iz Neukena

Specifični ciljevi našeg istraživanja bili su: nivelisanje društveno-ekonomski pogođenih oblasti i lokaliteta; karakterizacija i evaluacija ekonomskih i društvenih posledica prouzrokovanih različitim projektima; analiziranje organizacionih odgovora ugroženih naselja; analiziranje radnih strategija razvijanih od strane Mapuće stanovništva u blizini projekata i predlaganje linija akcije odgovornim organima vlasti.

Isto tako, zanimalo nas je da prikupimo informacije koje se odnose na sledeće indikatore: tip i uslovi radnog povezivanja; tip proizvodnih zahteva, ovde se odnosimo na tražnju za određenim sirovinama neophodnim za turističku ponudu; sociokulturni efekti izazvani prilivom turista; konflikti zbog pritiska na Mapuće teritoriju („wall mapu“ na maternjem jeziku Mapuće), bilo da se radi o činjeničnom ili pravnom stanju; tipovi turističkih projekata napravljenih od strane Mapuće zajednica, kao i njihova veza sa etnopolitičkim predlozima Mapuće; zamena proizvodnih aktivnosti drugim aktivnostima koje zahteva turistička aktivnost, i karakterizacija uticaja ove situacije na različite autohtone grupe koje čine Mapuće zajednice.

Što se tiče jedinica proučavanja, fokusirali smo svoj rad na sledeće oblasti: Mapuće rezervati Kuruinka (*Curruhuinca*), Pajnefilu (*Painefilú*), Vera i Puel, svi u provinciji Neuken.

U svom projektu planiranja nazvanom „Neuken 2020“ (Provincija Neuken, 1997), provincijalna izvršna vlast onda predvođena guvernerom Felipeom Sapagom koga je nasledio aktuelni, Horge Sobiš, napravila je seriju odrednica, ciljeva i namena investicija za turistički sektor, u nameri da projektuje (u turističkom smislu) „Međunarodni Neuken ka trećem trećem milenijumu“.<sup>24</sup>

Nakon isticanja jedinstvenih prirodnih lepota provincije, dokument opisuje provincijalni identitet, karakterišući ga kao jedinstven i celovit i „gde je pejzaž oblikovao istoriju i običaje naroda“. Ova naturalizacija provincije u smislu pejzaža i identiteta određenog sredinom, omogućila bi razvoj modaliteta kao što je ekoturizam, uz naznaku da se radi o turističkoj varijanti „s najvećim rastom na svetskom nivou“, zahvaljujući interesovanju „turista iz industrijalizovanog sveta (za) potragom za iskustvom koje uključuje jak kontakt sa prirodom za vreme odmora“, ističući, osim toga, „kvalitet životne sredine turističkih prostora“, koji mogu da se iskoriste putem „odgovarajuće strategije održivog razvoja“. Ovaj predlog teži da uspostavi „Međunarodni Neuken“ (u savezu sa Čileom), u cilju da pozicionira Patagoniju na tržištu kao „region velike privlačnosti zbog svoje egzotičnosti i kvaliteta životne sredine“.

<sup>24</sup> H. Sobiš je reizabran u oktobru 2003. godine na period od četiri godine. Trenutno, guverner Sobiš radi na kreiranju širokog političkog prostora koji bi mu omogućio da se predstavi kao predsednički kandidat na nacionalnim izborima 2007. godine.

Ova karakterizacija je u izraženoj suprotnosti sa propadanjem i negativnom transformacijom životne sredine na provincijalnoj teritoriji u ostatku regiona, usled uspostavljanja velikih infrastrukturnih projekata (velike hidroelektrične brane i eksploatacija ugljovodnika). Razarajući efekti realizacije ovih velikih projekata ne ogledaju se samo u zagađivanju i narušavanju životne sredine, već i u drugim negativnim društvenim efektima, kao što su, na primer, procesi prodaje poljoprivrednih dobara. Poljoprivredna dobra se prodaju kao posledica privatizacije preduzeća „Državna naftna nalazišta“ (Yacimientos Petrolíferos Fiscales – YPF), i hidroelektrične centrale koje je sagradio „HIDRONOR S.A.“, odnosno Severnopatagonijska hidroenergetika (Hidroenergética Norpatagónica S.A.), koja je prestala da postoji 1999. godine.

Indijanski rezervat Pajnefilu je izabran, budući da sačinjava deo probnog programa nazvanog „Nacionalni program za seoski turizam“, lansiranog 18. jula 2000. godine u prestonici Neukena, čija bi ukupna suma ulaganja varirala između 40.000 i 50.000 američkih dolara. Njime bi se razvijale „kulturne i zabavne aktivnosti namenjene stanovnicima gradova“.<sup>25</sup>

Što se tiče rezervata Kuruinka, on se nalazi na jezeru Lakar, oko urbanog lokaliteta San Martin de los Andes, koji je već duže vreme turistička zona. S ovom zonom, stanovnici rezervata Kuruinka uspostavljaju ekonomske odnose tako što se bave raznim turističkim aktivnostima: vođenjem posetilaca po različitim kulturnim mestima, izdavanjem dozvola za kampovanje u specifičnim oblastima, prodajom zanatskih predmeta od drveta, tekstila.

Godine 2002, 28. septembra, u 8 sati ujutru, spikerka jedne od radio-stanica iz San Martina de los Andesa – „FM Montanja“, koja emituje na promenljivoj frekvenciji, pozdravila je svoju publiku, kako to obično radi, sledećom rečenicom: „Srećan dan želimo, gorštaci“. Nekoliko sati kasnije, „bukoličko planinsko selo“<sup>26</sup> bilo je uzdrmano: Mapuće su presekli put koji vodi za brdo Čapelko (*Chapelco*), ukidajući prilaz ski-stazama za više od 5000 turista koji upražnjavaju zimske sportove u momentima kad se odvijalo međunarodno takmičenje u snoubordu. U ekološkom turističkom selu, otpad iz toaleta objekata ski-centra kružio je vodovodom koji snabdeva Mapuće stanovnike zajednice Kuruinke.

Daleko od toga da je ova činjenica bila izolovan incident. Ona je samo jedan od pokazatelja više negativnih uticaja koji su nastali kao posledica eksploatacije prirodnih resursa u turističke svrhe uopšte i širenja prakse zimskih sportova posebno. Ovaj sukob spada u kontekst teritorijalne rasprave između Mapuće grupacija (Vera, Kuruinka, Atreuko) koje okružuju San Martin de los Andes i provincijalne vlasti, gradske uprave, Uprave nacionalnih parkova i privatnih preduzeća koja razvijaju preduzetničke aktivnosti povezane sa turizmom.

<sup>25</sup> *Rio Negro*, 19. jul 2000.

<sup>26</sup> Bukolički – pridev koji se odnosi na idealizovanu prirodu u kojoj žive pastiri, prvobitno korišćen u antičkoj književnosti u Grčkoj, a zatim prenošen u književnosti drugih zemalja (prim. prev.).

Provincijalna vlast, gradska uprava San Martina de los Andesa i velika preduzeća imali su pogrešnu politiku dizajniranja turističke ponude ne samo kad se govori o predloženom cilju ostvarivanja prihoda, već i zbog odabranih simboličkih komponenti. Ova poslednja napomena zahteva neka razjašnjenja. „Jedno ekološko planinsko selo sa međunarodnim ski-centrom“ – kaže se u promociji jedne od najvećih turističkih agencija. Dimenzije lokaliteta ukazuju na turističko selo udaljeno od masovnosti drugih konkurentskih urbanih oblasti (kao što je obližnji San Karlos de Bariloče u susednoj provinciji Rio Negro, sa oko 100.000 stanovnika), koje ne gubi šarm prošlih vremena. Govori se o idealizovanoj prošlosti, uz naglašavanje dela prvih naseljenika („belaca“) koji su umeli da prevaziđu nevolje koje je postavljalo zauzimanje jedne sredine toliko udaljene od „civilizovanih centara“. Identitet današnjih stanovnika povezuje se sa snagom i hrabrošću pionira. U tekstovima turističkih promocija ova prošlost se smenjuje sa sadašnjošću progresa i modernosti.

„Danas San Martin de los Andes ima oko 25.000 stanovnika, koji su otkrili smisao njegovog progresa. Iza seoske smirenosti, skriva stalnu aktivnost, uvek usmerenu ka većoj pažnji prema klijentu (...)“<sup>27</sup>

„Seoski život“ je proizvod marketinške strategije. Turistička atrakcija se povezuje kako sa slikom nepromenjene prirode tako i sa prisustvom Mapuće naroda u blizini, jer, kako ističe Komaz D'Arzemir, „samo ljudsko delovanje pretpostavlja konstantnu izgradnju ovog prirodnog i društvenog prostora, koji se prilagodio potrebama i ukusima svakog momenta.“<sup>28</sup>

Ideja o jednoj netaknutoj i skladnoj prirodi je netačna, budući da je njen dobar deo proizvod društvene izgradnje. Prirodni pejzaž „je proizvod odnosa između klasa, polova i rasa: nije nešto neutralno niti išta prirodno“.<sup>29</sup>

Turistička ponuda San Martina de los Andesa naglašava romantičnu sliku „sela“ udaljenog od interetničkih i društvenih konflikata. Priče o njegovom osnivanju su sled događaja, pripovedane hronologije koje vode do danas prateći liniju progresa. Interetnička trvenja su zaklonjena narativom koja „uključuje“ Mapuće kao deo „seoskog pejzaža“.

Kontradiktorno, selo je predstavljeno kao rezultat više kulturnih struja, uz tvrdnju da njegovo stanovništvo uživa u suživotu i toleranciji. Događaji kao oni što su se desili krajem avgusta 2002. godine i koje ćemo prepričati u sledećem odeljku, preispituju okvire ovog teksta.

Uobličavanje seoskog identiteta u skladu je s ovim predstavama. Očuvanje „tradicionalnih aktivnosti“ kao što su takmičenja drvoseča (prenesena iz evropskih tradicija), proslave „belog božića“ (koje se očigledno povezuju sa slavljinama severne hemisfere), ne čine samo mehanizme za privlačenje turista u sedmicama kad ima malo aktivnosti, već se prenose na jednu zajednicu koja traži svoj identitet u „izmišljenim“ evropskim tradicijama.

<sup>27</sup> <http://www.smaldea.com.ar>

<sup>28</sup> D. Comas d'Argemir, „Antropología Económica“, *Ariel*, Barcelona, 1999, str. 122.

<sup>29</sup> *Ibid.*

Arhitektura lokaliteta je u skladu sa ovom tvrdnjom. Pokušava da podražava „tradicionalne“ stilove gde se kamen i drvena građa ravnomerno smenjuju.

„Strogi kodeks gradnje pretvorio je narod u čuvano andsko seosko naselje koje je odmor za oči: kuće s krovom koje izlaze na „dve vode“ s puno drveta. Prodavnice i novi hoteli su u harmoniji sa starim kućama.“<sup>30</sup>

Zanatska proizvodnja sela nastoji da se diferencira od masovnosti koja karakteriše industrijsku aktivnost. Ono što je zanatsko posebno se vrednuje, pa se iznalaze novi metodi kućne radinosti. Hrana, odeća, ukrasi, nude se na zanatskim vašarima i u izlozima radnji kao autohtoni suvenir. Treba ukazati na to da zanatsku aktivnost ne čine samo načini proizvodnje, već i oblici distribucije i potrošnje ovih proizvoda.<sup>31</sup> U ovom smislu, u marketingu i prodaji rukotvorina ne učestvuju samo njihovi proizvođači, već i gradska uprava koja nudi prostor na centralnim trgovima za te svrhe, kao i provincijalna vlast preko državne agencije „Neukinske rukotvorine“.

„Prirodni proizvodi“ su pečat lokalne proizvodnje. Paradoksalno, nude se prehrambeni proizvodi zasnovani na lovu ugroženih vrsta kao što su jelen, divlja svinja i uemul<sup>32</sup> (*huemul* – jedina autohtona vrsta od tri pomenute), koji su pripremljeni i upakovani tako da mogu da se konzumiraju ne samo u selu, već i da se transportuju i degustiraju na drugim destinacijama.

Priroda je, dakle, osvojena i modifikovana u funkciji proizvodnje i distribucije robe i uneta u logiku tržišta. Međutim, to je skriveno iza oblika koji naglašavaju njeno očuvanje. U ovom smislu, prisustvo Uprave nacionalnih parkova na ovom lokalitetu posve je funkcionalno.

„Tradiciju“ stvara i prisvaja grupa koja redukuje Mapuče etniju na puku komponentu jedne harmonične scenografije. Ritualizacija tradicije traži svoju istorijsku dubinu u staroj Evropi. Vrednovanje prošlosti je hronološki precizno određeno u San Martinu de los Andesu, budući da „junački poduhvati stvaranja civilizacije“<sup>33</sup> počinju s dolaskom „pionira“ i interes nam je da analiziramo period do tog trenutka. Da bi se istraživanje nastavilo i da bi mu se dodala „istorijska dubina“, ono treba da se preseli u evropska planinska sela. Ali, kako ukazuje Hobsbaum, „uprkos svim izumima, novonastale tradicije ispunjavaju samo jedan maleni prostor koji je nastao sekularnom dekadencijom starih tradicija i drevnih običaja...“<sup>34</sup>

<sup>30</sup> *Clarín*, Turistički odeljak, 20. januar 2002.

<sup>31</sup> N. Garcia Canclini, op. cit.; J. Baudrillard, „Crítica de la economía política del signo“, *Siglo XXI*, México, 1983.

<sup>32</sup> Uemul – vrsta jelena koji živi u Andima (prim. prev.).

<sup>33</sup> Pioniri Evrope i Srednjeg istoka (Sirijci i Libanci) naseljavaju se krajem 19. i početkom 20. veka, nakon vojnog pokoravanja Mapučea putem osvajanja koje je eufemistički nazvano „osvajanje pustinje“.

<sup>34</sup> R. Oliven, „Nación y modernidad. La reinención de la identidad gaucha en el Brasil“, *EUDEBA*, Buenos Aires, 1999, str. 25.

Hobsbaum i Rendžer koriste koncept „izmišljanja tradicije“ ili „izmišljenih tradicija“<sup>35</sup> da odrede falsifikate tradicije koji nastaju u mnogim narodima zbog doprinosa različitih ljudi koji se bave tradicijom, posebno sakupljača, naučnika ili lokalnih erudita, u funkciji stvaranja kulturnog, političkog ili ekonomskog poretka.<sup>36</sup>

Slika sela se u određenju meri prenosi na turističku ponudu. Indijanac bez istorije (i lišen svojih atributa i neuključen u klasne konflikte) predstavljen je turistima željnim nezagađene prirode i egzotike koja nije u sukobu sa modernim formama naznačenim u ponudi.

Navedeno ne isključuje da neki indijanski simboli mogu da budu prisvojeni, da im bude promenjeno značenje i da budu pretvoreni u simbole seoskog identiteta. Proces, u potpunosti kontradiktoran, nije jedinstven, već se ponavlja na lokalnom nivou ono što se već dogodilo na nacionalnom u mnogim latinoameričkim državama i posebno u provinciji Neuken, gde vladajući slojevi iznose različita stanovišta o tome kako posmatrati Mapučé narod.

Formiranje ovih slojeva lokalnog društva uobličeno je konceptom „white ethnicity“ (bela rasa), čiji je tvorac Kardoso de Olivejra. „White ethnicity“ čine grupe imigranata u imigracionim društvima koja, iako nisu većinska, „pojavljuju se kao dominantna, u meri u kojoj se neki slojevi ovih grupa integrišu u visoke slojeve lokalnog društva, čineći ono što bi se moglo nazvati *interesnim grupama*, ..., zbog čega takvi slojevi zauzimaju poziciju vladajuće klase“.<sup>37</sup>

Ideološki koncepti koje su sačinile ove grupe izraženi su kroz priznanje nekih aspekata indijanske prošlosti, iako na jedan kristalizovan i naturalizujući način, istovremeno uz prezriv odnos prema „Indijancima“ sadašnjosti, posebno prema onima koji preko svojih organizacija izražavaju kritički stav prema nacionalnoj državi u odnosu na njihova prava kao naroda. Jedina prihvaćena slika savremenog Mapučéa je ona koja ga posmatra kao kroz deformisano sočivo „kulturnog rasizma“ koje ga prikazuje kao nekog „zaostalog“, degradiranog i rasno i kulturno dekadentnog.

Neki od ključnih pojmova koji pothranjuju ovakvu ideologiju su *pionirizam* i *progres*, koji se pripisuju talasima relativno skore imigracije koji su otpočeli modernizaciju regiona nakon vojnog poraza indijanskih plemena. Ovaj koncept pionirizma kao ideološka forma je povezan s vizijom istorijskog primordijalizma, pri čemu se kao početak lokalne istorije uzima renaseljavanje i zamena domorodačkog stanovništva. Takođe, ovaj koncept se smatra polaznom tačkom jednog homogenizujućeg projekta koji bi ujediniio celokupno društvo pod zastavom „progres“.

Sa svoje strane, stvaranje autentičnog imidža stanovnika svojstvenog San Martinu de los Andesu, uključuje i ono što je indijansko, ali na fragmentiran način, lišen isto-

<sup>35</sup> Slično konceptu „izmišljenih zajednica“ Benedikta Andersona: *Comunidades imaginadas. Reflexiones sobre el origen y la difusión del nacionalism*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1993.

<sup>36</sup> E. Hobsbawm, T. Ranger, *The Invention of Tradition*, Cambridge University Press, 1983.

<sup>37</sup> R. Cardoso de Oliviera, „Etnicidad y Estructura Social“, *CIESAS*, Ed. de la Casa Chata, México, 1992, str. 132.

rijskog pogleda na uslove života domorodačkog stanovništva. Reči i slike koje opisuju i promovišu „selo“ pozivaju se na „datu“ prošlost u kojoj su hrabri pioniri preduzetnici i rustični Mapuće činili jednu posebnu interetničku kombinaciju u kojoj su postojale samo „obostrane koristi“. Stoga se na ovoj osnovi gradi fikcija o bukoličkom planinskom selu, proizvedeći tradiciju koja se povezuje, kako smo već ukazali, s oblicima i običajima evropskih planinskih sela, kao i sa svojstvenom indijanskom istorijom regiona. Vraćanje značaja materijalnoj i simboličkoj proizvodnji Mapuće sastavni je element kako formiranja njihovog identiteta tako i promotivnog sklopa San Martina de los Andesa.

Turistička ponuda ovog lokaliteta ubira plodove jednog simboličkog projekta kojim se izmišljaju novi oblici turističke ponude i daju nova značenja njegovim atrakcijama. Ovakvom turističkom ponudom pokušava se da se nazove *zaostalo* i *rustično* modernijim i zgodnijim tuđicama (i, paradoksalno, u isto vreme – da se ukine povezanost između njih). Mapuće naseobine susedne ovom lokalitetu, bez sumnje jačaju formiranje jedne obližnje primitivne slike koja se može prodati. Ova organizacija kontrasta i razlike izneta je na jedinstven način. Pomenuti kontrast se ne odnosi samo na koegzistenciju modernih i zaostalih elemenata u jedinstvenoj turističkoj ponudi, već se projektuje u iskustvu turiste u kontekstu njegovog urbanog iskustva.

Mapuće populacija nije učestvovala u dizajnu ovakve prezentacije čija je namera da zavede turistu, već je u prezentaciji apostrofirana kao jedan element više u seoskoj ponudi. „Egzotičnost“ i „primitivizam“ pripisani indijanskim grupama čine dodatnu atrakciju, uz ski-staze i lepe andske pejzaže koji okružuju San Martin de los Andes. U ovoj konstrukciji nema mesta socijalnim i etničkim raspravama.

„San Martin odiše mirom i zadovoljstvom. Sve izgleda spremno za to da se posetilac dobro oseća i da se odvoji od svojih svakodnevnih problema...“<sup>38</sup>

Međutim, konflikt je izbio u San Martinu de los Andesu. Presecanje puta koje smo ranije opisali nije samo izložilo riziku uspeh turističke sezone, već je posvedočilo o organizacionim sposobnostima Mapuće zajednica i o korišćenju iskustava iz borbi koje su vojevali razni društveni slojevi na raznim tačkama Argentine.

Pomenuto zagađenje vodenih tokova koji snabdevaju neke okruge zajednice dobija jednu, ako želite, konjunkturu dimenziju. Međutim, značenje koju problem dobija nakon rasprave o životnoj sredini, mogućem sudskom sporu i širim ekonomskim aspektima, omogućava da se skrene pažnja na njegovu istorijsku i strukturnu dimenziju s mnogo većom dubinom. Problem zagađenja vodenih tokova na taj način postaje mnogo teže rešiv i upozoravajuće deluje na posledice konkurentne borbe za prisvajanje i povećavanje eksploatacije prirodnih resursa, kao i na posledice ishitrenog određivanja njihove vrednosti.

U tom smislu, od opšte je važnosti bila rasprava oko vlasništva nad parcelom 69 A, površine 775 hektara, budući da su se u jednom njenom delu nalazile instalacije glavnog objekta ski-centra na brdu Čapelko. Ima indicija da se ski-liftovi, poslastičarnice, skloništa i žičare nalaze na posedu Mapuće zajednica. Kad bi odgovarajućim merama bila potvrđena ova procena, sudbina 775 spornih hektara zavisila bi od ishoda novih pre-

<sup>38</sup> *Clarín*, Turistički odeljak, 20. januar 2001.

govora između koncesione kompanije, opštine, provincijalne vlasti i Mapuće zajednica Vera i Kuruinka.

Ovo nas navodi da razmišljamo o karakteristikama i dinamici iznetog konflikta. Nesumnjivo je važno dodeljivanje titule vlasnika zemlje Mapuće zajednicama, što je činjenica koja bi im omogućila da se nađu u manje nezavidnoj pozicije kad se suoče s pritiscima tržišta na zemljište koje zauzimaju. Međutim, bez sumnje, ova činjenica ne objašnjava sama po sebi karakteristike nastalog konflikta. Proces jačanja etničkog identiteta Mapuće naroda, ponovno uvođenje prakse borbe za očuvanje istorijskih prava na zemlju i kvalitativni skok u nivou društvene organizovanosti ovog naroda poslednjih godina, centralne su tačke za razumevanje ovog konflikta.

S druge strane, Mapuće rezervat Puel, s otprilike 15.900 ha površine i oko 300 stanovnika, koji se nalazi u okrugu Angostura-Mokeue, srez Alumine, naša ekipa je izabrala za jedinicu proučavanja jer je nedavno počeo da se realizuje projekat razvoja zimskog turizma na obroncima brda Batea Mauida, koji je pokrenulo lokalno stanovništvo. Mogućnosti koje se nude u snežnom parku Batea Mauida sastoje se u pružanju usluga skijanja i povezanih usluga. Navedenim projektom predviđa se zapošljavanje stanovništva rezervata, posebno mladih. U toku zimskog raspusta 2000. godine ovaj snežni park je primao oko 300 turista dnevno, što je do tada bio nepoznat podatak, budući da se znalo samo da se u ovoj oblasti primaju turisti u letnjoj sezoni. Batea Mauida ima slabu infrastrukturu: jednu poslastičarnicu, objekte za iznajmljivanje opreme, jedan motor za sneg i jedan ski-lift.

S druge strane, zajednica iz rezervata iz Vilje Peuenije, koja se nalazi na obalama jezera Mokeue i Alumine, tražila je od provincijalne vlasti da se izvedu neophodni radovi kako bi se poboljšali uslovi života u ovoj zoni (lekarska usluga, putevi). Izveden je projekat obuke mladih koji danas rade u turističkom kompleksu. Kako je objavio list u Buenos Ajresu, „Klarin“: „Bivši zidarski radnici ili nezaposleni sada su kuvari, konobari i instruktori skijanja (...) napustili su posao odgajivača životinja, prestali su da rade kao nekvalifikovana radna snaga i sada su ušli u potpunosti u turističko poslovanje.“<sup>39</sup> Prema ovim tvrdnjama iz novinske vesti treba se odnositi veoma oprezno jer nema garancija da će se s razvojem turističke aktivnosti stvarno postići ekonomska diversifikacija. Naime, ako dođe do napuštanja stočarsko-poljoprivrednih i njima komplementarnih aktivnosti, preti opasnost da u rezervatu nastane pravi ekonomski kolaps ukoliko turistička aktivnost ne bude imala kontinuitet i ne bude dobila dugoročnu širu finansijsku podršku za svoju konsolidaciju.

Vidimo u ovom slučaju iskustvo različito od opisanog u slučaju Mapuće zajednica iz okoline San Martina de los Andesa. Ovde su mladi stanovnici uspjeli da putem jednog samoupravnog modaliteta započnu realizaciju privrednog projekta čije krajnje rezultate ne možemo da predvidimo. Ono što možemo tvrditi, to je da nezavisan način na koji se praktično ovaj projekat realizuje u praksi, ukazuje na volju Mapuće zajednica da sprovedu do kraja ekonomske promene koje su do sada bile retke u regionu zbog mnoštva faktora.

<sup>39</sup> *Clarín*, 10. avgust 2000; 20. avgust 2000.



## 5. Zaključak

Kako bismo shvatili fenomen turizma u njegovoj multidimenzionalnosti, moramo imati u vidu strukturne aspekte koji zadiru u svaki društveno-ekonomski proces. Stoga je neophodno razmisliti o modalitetima koje usvaja turistička aktivnost u Argentini poslednjih godina. U ovom smislu, brojke nam sve govore. Prema izvorima, uprkos ulaganju od 2.600 miliona dolara u turističku privredu poslednjih godina, 40.000 malih i srednjih preduzeća nalaze se u ozbiljnim teškoćama.<sup>40</sup> Posledice teškoća ovih preduzeća očigledne su: došlo je do pada zaposlenosti, uz otpuštanje blizu 8.000 radnika, uz preveliki poreski pritisak i potpunu nemogućnost pristupa kreditima.

Posledično, kao druga strana medalje javlja se proces ekonomske koncentracije. Zapravo, poslednjih godina razni međunarodni lanci u oblasti turizma ušli su u zajednička ulaganja s nacionalnim investitorima i tako su se otvarale filijale raznih stranih kompanija.<sup>41</sup>

Međutim, lokalni preduzetnici upozoravaju u ovoj novoj situaciji:

„Otvaranja ovih filijala ne treba da se pobrkaju sa prosperitetom; ona prikrivaju krizu malih i srednjih preduzeća koja čine osnovu održivosti argentinskog turizma. Kriza koja pogađa turizam nije konjunkturna, već strukturna i negativno utiče na prihod sektora već više godina.“ (Oskar Geci, predsednik Hotelsko-ugostiteljskog preduzetničkog saveza Republike Argentine – FEHGRA).<sup>42</sup>

Duboka ekonomska kriza koju proživljava Argentina očigledno je pogodila i turističku privredu, posebno mala i srednja preduzeća. Sa svoje strane, snažna kontrakcija domaćeg turizma koju uzrokuje ova kriza ogleda se u padu aktivnosti od 70% u periodu od 1995. do 2000. godine.<sup>43</sup>

Posle privredne i političke krize krajem 2001. godine i s oporavkom koji počinje 2003. godine, prema nekim procenama, turistički sektor je doživeo značajan rast u čitavoj zemlji. Ipak, jedna studija Instituta za fiskalne i ekonomske studije (*Instituto de Estudios Fiscales y Económicos* – IEFÉ) – „Argentina: zemlja za turizam?“, tvrdi da „(se) ruši mit o tome da je devalvacija učinila da turizam doživi rast. Izraženo u američkim dolarima, turistička aktivnost je skoro prepolovljena, u pesosima – održan je ranije dostignut nivo, uprkos inflaciji. A izraženo u procentima izvoza, učešće turizma je u padu. Turizam je imao konstantan rast početkom

<sup>40</sup> Op. cit.

<sup>41</sup> „Sheraton“, „Holiday Inn“, „Ibis“ (Accor), „Microtel“, „Howard Johnson“, „Hilton“, „Sofitel“, „Hyatt“ i „Emperador“, *Clarín Económico*, 20. avgust 2000, str. 2.

<sup>42</sup> Prema jednoj anketi FEHGRA, u toku 1999. godine, 94% preduzeća, članica pomenute organizacije, pretrpelo je pad nivoa aktivnosti veći od 21%, dok je 37% preduzeća smanjilo broj zaposlenog osoblja. Op. cit.

<sup>43</sup> Op. cit., str. 3.

devedesetih, kad je dostigao tri milijarde dolara. Paradoksalno, s devalvacijom pesosa opao je turistički promet i učešće turizma u izvozu zemlje.<sup>44</sup>

Međutim, mali Mapuće proizvođači generalno ne uviđaju pozitivne efekte turizma na isti način kao oni slojevi koji se obično bave ovom granom ekonomije. U ovoj situaciji treba postaviti pitanje kakva će biti budućnost ove aktivnosti među Mapuće grupama u Neukenu i koje će biti posledice strukturnih uslovljenosti na lokalne privrede, u rastućem procesu osiromašenja?

Evidentno je da će odgovor dati budući razvoj događaja kojima ćemo se baviti u budućim etapama istraživanja.

Konačno, treba dodati kao upozorenje da sprovođenje turističkih projekata na Mapuće teritoriji nije izuzeto od konfliktnih situacija koje su nastajale prilikom realizacije drugih tipova velikih regionalnih i lokalnih projekata. Tako i realizaciju turističkih projekata na Mapuće teritoriji prate rasprave i protesti kojima se indijanske zajednice sukobljavaju s raznim vladajućim slojevima nacionalnog društva.

### Literatura

- Abbink, J.: „Tourism and its discontents. Suri-tourist encounters in southern Ethiopia“, *Social Anthropology*, 8, 1:1-17, 2000.
- Anderson, B.: *Comunidades imaginadas. Reflexiones sobre el origen y la difusión del nacionalismo*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1993.
- Archetti, E. – Stölen, K.: „Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino“, México, Siglo XXI, 1975.
- *Atlas de la Provincia del Neuquen*, Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades de la Universidad Nacional del Comahue – UNC, Neuquén, 1982.
- Baudrillard, J.: *Crítica de la economía política del signo*, Siglo XXI, México, 1983.
- Cardoso de Oliveira, R.: *Etnicidad y Estructura Social*, CIESAS, Ed. de la Casa Chata, México, 1992.
- Carvajal, J.: *La cara oculta del viajero. Reflexiones sobre antropología y turismo*, Ed. Biblos, Buenos Aires, 1989.
- Chamber, E.: „Native Tours: The Anthropology of Travel and Tourism“, *Prospect Hights*, Waveland, Ill., 2000.
- Chapin, F.: „Channels for Change: Emigrant Tourists and the Class Structure of Azorean Migration“, *Human Organization*, vol. 51, no. 1, 1992.

<sup>44</sup> C. Scaletta, „Pese al dólar alto, el turismo cayó un cuarenta por ciento desde el 98“, *Página 12*, 25.8.2003.

- *Clarín*, 10.8.2000; 20.8.2000.
- Comas d'Argemir, D.: *Antropología Económica*, Ariel, Barcelona, 1998.
- Daltabuit, L. – Vazquez, M. – Cisneros, H.: „Impacts of Ecotourism in the Mundo Maya“, *YUMTZILOB*, 11.1:53-71, Leiden, 1999.
- Desmond, J.: *Staging Tourism. Bodies on Display from Waikiki to Sea World*, University of Chicago Press, 2000.
- Garcia Canclini, N.: „El turismo y las desigualdades“, *Ñ, Revista de Cultura*, no. 120: 8, 2006.
- Garcia Canclini, N.: *Las culturas populares en el capitalismo*, Editora Nueva Imagen, 1992.
- Guildin, G.: „The Anthropological Study Tour in China: A Call for Cultural Guides“, *Human Organization*, vol. 48, no. 2, 1989.
- Hobsbawm, E. – Ranger, T. *The invention of tradition*, Cambridge University Press, 1983.
- Howell, B.: „Weighing the Risk and Rewards of Involvement in Cultural Conservation and Heritage Tourism“, *Human Organization*, vol. 53, no. 2, 1994.
- Jalfin, S.: „El turista: elige tu propia aventura“, u: „El turismo es un viaje“, *Ñ, Revista de Cultura*, no. 120, 2006.
- Jelincic, D.: „Croatian Cultural Tourism Development Strategy“, u: Daniela Jelincic (ed.) *Culture: A Driving Force for Urban Tourism – Application of Experiences to Countries in Transition*, Proceedings of The first international seminar, Dubrovnik, 18-19 May 2001, Institute for International Relations, IMO Culturelink, Zagreb, 2002.
- Juliano, D.: *Estrategias de interacción en contextos multiétnicos*, II Congreso Argentino de Antropología Social, Buenos Aires, Agosto 1986.
- Keesing, R.: „Anthropology as interpretative quest“, *Current Anthropology*, vol. 28, no. 2, April, 1987.
- Lerch, P. – Levy, D.: „A Solid Foundation: Predicting Success in Barbados' Tourist Industry“, *Human Organization*, vol. 49, no. 4, 1990.
- Mansperger, M.: „Tourism and Cultural Change in Small-Scale Societies“, *Human Organization*, vol. 54, no. 1, 1995.
- Middleton, J.: *The world of the Swahili. An African mercantile civilisation*, Yale University Press, New Haven, 1991.
- Oliven, R.: *Nación y modernidad. La reinención de la identidad gaucha en el Brasil*, EUDEBA, Buenos Aires, 1999.
- Oliver-Smith, A. – Jurdao Arrones, F. – Lison Arcal, J.: „Tourist Development and the Struggle for Local Resource Control“, *Human Organization*, vol. 48, no. 4, 1989.
- *Provincia del Neuquen*, Neuquén 2020. Cambios y oportunidades, Documento preliminar, diciembre, Neuquén, 1997.

- Radovich, J. – Balazote, A.: „Impacto social de proyectos turísticos en agrupaciones mapuches de la provincia del Neuquén“, *Jornadas Rosarinas de Antropología*, octubre 16 y 17, Rosario, 2001.
- Radovich, J.: „Turismo y etnicidad: una relación conflictiva“, *Cuadernos del Instituto Nacional de Antropología (INAPL)*, no. 19, 2000, 2002.
- *Rio Negro*, 19.7.2000.
- Scaletta, C.: „Pese al dólar alto, el turismo cayó un cuarenta por ciento desde el 98“ *Página 12*, 2003.
- Trincherro, H.: *Los dominios del demonio. Civilización y barbarie en la frontera Chaco central*, Facultad de Filosofía y Letras – EUDEBA, Buenos Aires, 2000.
- Van Broeck, A.: *Turismo y conflicto armado; una mirada desde la antropología del turismo*, 2001.

DR VESNA ALEKSIĆ, DOCENT  
*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## RAĐANJE IDEOLOGIJE POTROŠAČKOG DRUŠTVA U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA 1920-IH GODINA

**Rezime:** Decenija između 1920. i 1930. godine smatra se u istoriji Sjedinjenih Država za zlatno doba. Američki privreda je nakon Prvog svetskog rata ušla u period besprimernog prosperiteta. Sledećih 10 godina proizvodnja se stalno povećavala a poboljšavao se i životni standard, naročito srednje klase, zbog čega je došlo do rađanja nove ideologije potrošačkog društva. Posebno su razvoj automobilske i elektronske industrije neposredno doprinosili da život prosečnog američkog građanina postane bogatiji. Zbog njihovog kombinovanog učinka na ljudski rod mnogi istoričari i ekonomisti pridaju im posebnu važnost i nazivaju ih Drugom industrijskom revolucijom. Osvetljavanje snage i prave prirode ove nove ideologije potrošačkog društva pruža odgovor i na ključno pitanje ovog članka, a to je način na koji je američko društvo ovu ideologiju usvojilo i podiglo na nivo nove „filozofije života“.

**Ključne reči:** liberalni kapitalizam, korporativizam, hiperprodukcija, potrošačko društvo

### 1. Uvod

Sjedinjene Države su još od 1913. godine bile najveća privreda sveta koja je proizvodila preko jedne trećine svetskog industrijskog proizvoda – tek nešto manje od Nemačke, Britanije i Francuske zajedno. Pored toga što su već bile najveći proizvođač industrijskih proizvoda i hrane, posedovale su i ubedljivo najveće rezerve zlata. Domaće tržište bilo je tolikog obima da su velike firme i distributeri mogli da ostvaruju masovnu proizvodnju u velikim razmerama. Zahvaljujući svemu tome, Amerika je postigla predominantnu poziciju u ukupnoj svetskoj proizvodnji, koja nikada pre toga nije bila dostignuta u bilo kojoj državi u periodima prosperiteta. Već same cifre istinski zadivljuju i istovremeno

objašnjavaju snažnu veru američke nacije u sopstvenu budućnost: 34,4% ukupne svetske proizvodnje u poređenju sa britanskom proizvodnjom od 10,4%, nemačkom 10,3%, francuskom 5% i japanskom 4%.<sup>1</sup>

Prvi svetski rat je ojačao američku poziciju najvećeg svetskog industrijskog proizvođača i istovremeno je pretvorio u najvećeg svetskog kreditora. Britanci su tokom rata izgubili oko četvrtinu svojih investicija u svetu jer su morali da investiraju u kupovinu ratnog materijala uglavnom u Sjedinjenim Državama; Francuzi su izgubili polovinu svojih inostranih investicija, pre svega zbog revolucije i lomova u Evropi. U međuvremenu su Amerikanci, koji su počeli rat kao dužnička zemlja, taj rat završili kao glavni međunarodni zajmodavci.<sup>2</sup>

Ova premoćna proizvodna snaga Sjedinjenih Država dodatno je bila istaknuta činjenicom da je bruto vrednost proizvodnje po stanovniku bila skoro dva puta viša od one u Britaniji ili Nemačkoj, a deset puta viša nego u Sovjetskom Savezu ili Italiji. Zbog toga je važno podvući da „politički uticaj Sjedinjenih Država u svetu ni u kom pogledu nije bio srazmeran njihovoj neobičnoj industrijskoj snazi“,<sup>3</sup> mada, mora se priznati da to i nije bilo toliko važno tokom 1920-ih godina. Na prvom mestu, Amerikanci su se klonili vodeće uloge u svetskoj politici, sa svim diplomatskim i vojnim konsekvencama koje bi takav položaj stvarao; s obzirom na to da na američke privredne interese nisu uticale akcije drugih država, nije ni bilo naročitog razloga za uplitanje u strane događaje – posebno ne u one koji su nastajali u Srednjoj i Istočnoj Evropi. Međunarodna zbivanja u deceniji posle 1919. godine, nisu nagoveštavala postojanje velike pretnje po američke interese. Evropa se još uvek oporavljala od posledica teškog rata, a Rusija je bila (samo)izolovana.<sup>4</sup>

Postoji i jedno drugo verovanje po kome je brz privredni rast 1920-ih godina bio neka vrsta čistog „pijanog trošenja“, predodređenog da završi u katastrofi, a da je ispod površinskog sjaja prosperiteta bio ambis siromaštva. Međutim, prosperitet jeste bio veoma rasprostranjen (mada nije bio univerzalan) i bio je posledica spektakularnog ekonomskog rasta. Čak je i gotovo desetogodišnja uverenost republikanskih predsednika Vorena G. Hardinga (Warren G. Harding), Kalvina Kulidža (Calvin Coolidge) i Herberta Huvera (Herbert Hoover), da je „prvenstvena ekonomska funkcija države da pomogne krupnom kapitalu kako bi stekao ogromne profite, a ne da nadgleda njegovu delatnost“,<sup>5</sup> u to vreme dobila

<sup>1</sup> J. K. Galbraith, *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Hought Mifflin Company, Boston, 1956, str. 56-109; R. Blum, *Koncentracija kapitala u američkoj privredi*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 1959, str. 33-46.

<sup>2</sup> Ch. P. Kindleberger, *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, New York, 1993, str. 355-361.

<sup>3</sup> W. W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect*, Austin, Tex., 1978, str. 210.

<sup>4</sup> Op. cit.; A. Mitrović, *Vreme netrpeljivih, Politička istorija velikih država Evrope 1919-1939*, Srpska književna zadruga, Beograd, 1974, str. 163-194.

<sup>5</sup> H. B. Parks, *Istorija Sjedinjenih Američkih Država*, Rad, Beograd, 1985, str. 594.

puno opravdanje. Krupne korporacije su zaista postizale ogromne profite koje su investirale u industrijsku ekspanziju i naglo povećavale nacionalno bogatstvo i proizvodne kapacitete. Koristi od ovako visokih profita dopirale su i do radnika u obliku novih potrošačkih dobara, stalne zaposlenosti i višeg životnog standarda. Najupadljivija karakteristika ekonomskog razvitka tokom dvadesetih godina 20. veka, bio je porast proizvodnje kao rezultat primene novih naučnih otkrića, novih izvora energije i novih metoda za povećanje produktivnosti. Tako je 69 radnika moglo, 1929. godine, da proizvede isto onoliko koliko je moglo 100 radnika devet godina ranije. Ukupna proizvodnja u svim granama privrede povećala se u ovom periodu za čak 46%. Jedan od važnih pokazatelja bila je činjenica da je nacionalni dohodak tokom ove decenije zabeležio rast sa 59,4 na 87,2 milijarde dolara, dok se realni rast dohotka po stanovniku popeo sa 522 na 716 dolara. Ako se uzmu u obzir promene u vrednosti novca, ovo je predstavljalo povećanje od 31% u odnosu na 1922. godinu, dok se stanovništvo u istom periodu povećalo samo za 11%.<sup>6</sup>

Stalnim poboljšanjem metoda proizvodnje, relativno manji broj radnika je oskudevalo u osnovnim potrebama, kao što su ishrana i odevanje. Krajem 19. veka na ishranu i odevanje odlazilo je 57,9% celokupne proizvodnje. Do 1929. godine taj odnos se smanjio na 43,6%. U međuvremenu je rapidno porastao broj novih zgrada, kao i proizvodnja i prodaja mašina i trajnih potrošnih dobara poput automobila, frižidera, telefona i električnih aparata. To je konkretno značilo da su artikli koji su prvobitno smatrani standardom višeg staleža, sada postajali dostupni prosečnoj američkoj porodici. Amerikanac srednjeg staleža je u ovom periodu imao životni standard koji je bio nedostižan čak i bogatašima u bilo kom ranijem periodu istorije.<sup>7</sup>

## 2. Ekspanzija automobilske industrije

Sušтина brzog rasta potrošnje tokom druge decenije 20. veka je bila u ličnom transportu, koji se u jednoj tako ogromnoj zemlji nikako nije mogao smatrati luksuzom. I dok je industrijska ekspanzija s kraja 19. veka bila koncentrisana na izgradnju železnica i proizvodnju čelika, u prvoj polovini 20. veka brz ekonomski razvoj zasnivao se upravo na proizvodnji automobila. Premda je do 1929. godine u Sjedinjenim Državama još uvek bilo 44 auto-kompanije, 80% svih automobila proizvodili su „Ford motors“ (Ford Motors), „Krajsler“ (Chrysler) i „Dženeral motors“ (General Motors).<sup>8</sup>

<sup>6</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, *Podrijetlo i razvoj američke ekonomije, Uvod u političku ekonomiju*, Preduzeće za izdavanje prodaju i distribuciju knjiga, Zagreb, 1958, str. 98-109.

<sup>7</sup> Op. cit.; J. K. Galbraith, str. 212-217.

<sup>8</sup> H. E. Seymour, „Kratok pregled privredne istorije od 1800 do 1947“, u: *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954, str. 64-73; J. K. Eastham, *An Introduction to Economic Analysis*, London, 1958, str. 367-371.

Henri Ford (Henry Ford) je godinama bio ne samo vodeća ličnost u proizvodnji automobila, već i glavni kormilar celokupne američke industrije. Poseđovao je veći deo akcija „Ford motorsa“ i uporno je odbijao da bude zavisao od bankara i akcionara, svestan da samo na taj način može slobodno da ostvaruje svoje sopstvene ideje. Potpunije nego i jedan njegov savremenik, Ford je shvatao osnovne elemente nove ere izobilja – specijalizacija i podela rada u cilju snižavanja troškova proizvodnje, visoke zarade u cilju povećanja kupovne moći i masovna proizvodnja po niskim cenama, za tržište koje bi bilo svima dostupno. Najvećim delom zahvaljujući njegovom uspešnom rukovođenju, automobil je posle 1909. godine prestao da bude igračka za bogate i postao je važan sastavni deo američkog životnog standarda. „Ford je bio čudne prirode, svoje radnike je nadgledao sa očinskim staranjem koje je često bilo veoma strogo, dok je o svetskim poslovima izražavao mišljenje koje je često bilo neobično naivno.“<sup>9</sup> Ipak, on je bio jedna od glavnih ličnosti u američkom privrednom razvoju, a njegove pokretne trake u fabrikama oko Detroita privlačile su poklonike iz čitavog sveta. Na taj način on je dao jedan novi ukus 20. veku; svojom poslovnom filozofijom masovne proizvodnje i masovne prodaje stvorio je, zapravo, osnovu moderne industrije.<sup>10</sup>

Od svih automobilskih kompanija zaista veliki i apsolutno stvarni rast cena akcija, tokom dvadesetih godina 20. veka, imao je „Dženeral motors“. Svako ko je 1921. godine u ovu kompaniju investirao 25.000 dolara, postajao je milioner do 1929. godine, kada je profit ove kompanije bio 200 miliona dolara godišnje. „Dženeral motors“ je u ovim godinama, a na račun dela „Fordovog“ tržišta, izgradio Alfred P. Sloan (Alfred P. Sloane). Tako je, 1920. godine, „Ford“ imao 55,67% učešća u auto-industriji, proizvodeći 845.000 automobila godišnje. Svaka druga prodana kola bila su ford. „Dženeral motors“ je tada bio na drugom mestu, s godišnjom prodajom od 193.275 vozila. „Ford“ je sprovodio strategiju mehanike, praveći kvalitetna kola po najnižoj mogućoj ceni i nudeći mali izbor modela. Sloan je, za razliku od Forda bio „strateg potrošnje“. Uveo je inovacije kao što su bili hidraulični kuglični ležajevi i zatvoreni automobili, čime je naročito stimulisao prodaju tokom 1920-ih godina. Naime, 1919. godine, samo 10% automobila na putevima bilo je pokriveno, dok se 1927. godine, taj procenat popeo na 83%.<sup>11</sup>

Sloan je proizvodio najširu moguću lepezu automobila, za najširu grupu potrošača. Ševrolet, pontiak, oldsmobil, bjuik i kadilak bili su osnovni modeli automobila – kako bi se pokrile glavne potrošačke grupe, ali se svaki proizvodio u brojnim verzijama. „On je prvi uveo superiornost stila, silno povlađujući američkom kultu veličine i spajajući ga s kultom raznovrsnosti, čime je potisnuo

<sup>9</sup> H. B. Parks, n.d, str. 618.

<sup>10</sup> Op. cit.; M. Klein, *Rainbow's End, The Crash of 1929*, Oxford University Press, Oxford, 2001, str. 113-115.

<sup>11</sup> Op. cit.



„Ford“ na drugo mesto, a „Dženeral motors“ pretvorio u najveću proizvodnu kompaniju na svetu“.<sup>12</sup>

Tako su Sjedinjene Države do 1929. godine proizvodile preko 4,5 miliona motornih vozila u poređenju sa 211.000 u Francuskoj, 182.000 u Britaniji i 117.000 u Nemačkoj. Ukupan broj registrovanih automobila u isto vreme bio je preko 26 miliona, što je tada činilo pet šestina svetske proizvodnje i jedan automobil na svakog petog stanovnika Sjedinjenih Država.<sup>13</sup> Četiri vodeća proizvođača u Evropi činila su, 1924. godine, samo 20% ukupnog broja proizvođača, a proizvodnja automobila samo 13% američke proizvodnje. Ove brojke ukazuju da na to da je američka radnička klasa stekla slobodu kretanja koju je do tada imala samo viša srednja klasa i koja je bila nedostupna evropskim radnicima ne samo u to vreme, već i narednih 30 i više godina.<sup>14</sup>

Ljudi koji su u početku kupovali automobile bili su oni koji su posedovali značajne uštede. U prvoj deceniji 20. veka, nekoliko banaka, finansijskih kompanija i nezavisnih trgovaca automobilima, eksperimentisali su raznim načinima kupovine odnosno prodaje novih vozila. Značajna promena dogodila se upravo kada su „Dženeral motors“ i „Dipon“ (Dupont), zahvaljujući profitima stečenim tokom Prvog svetskog rata, osnovali „Dženeral motors korporaciju“ (General Motors Acceptance Corporation) 1919. godine, finansirajući proizvodnju jednim potpuno novim načinom. Zapravo se radilo o prodaji automobila na kredit. Tokom naredne dve godine, polovina svih novih vlasnika automobila kupovinu je zasnivala na kreditima; do 1926. godine ova brojka se popela na tri četvrtine. Cene automobila koji su se na ovaj način prodavali, bile su nerealno visoke, a opravdavane su time što se tražila uplata samo jedne trećine ukupne vrednosti odmah, dok je ostatak iznosa bio raspoređen u ratama.<sup>15</sup>

Kupovina na kredit nije samo povećala mogućnosti naroda da kupuju automobile, već je uticala na njihove kupovne navike. Ona je, takođe, olakšala rast tržišta jeftinih polovnih automobila. Na ovakvim tržištima do automobila su, po mnogo manjoj ceni, mogli da dođu i ljudi iz najskromnijih socijalnih grupa. Kad se sve ovo uzme u obzir, ne može da čudi što je, još 1920. godine, jedno od tri američka domaćinstva posedovalo automobil, što predstavlja dramatičan rast u poređenju sa svakim trinaestim domaćinstvom na početku Prvog svetskog rata. Izvan osiromašenog Juga, vlasnici automobila i kamiona bili su, geografski, jednako rasprostranjeni. Prema pregledu iz 1927. godine, 54% porodica u grado-

<sup>12</sup> Op. cit.

<sup>13</sup> P. Kenedi, *Uspon i pad velikih sila, Ekonomske promene i ratovanje od 1500. do 2000. godine*, SID, „Službeni list SCG“, Beograd, 2003, str. 316-318; (primeru radi, u Saveznoj Republici Jugoslaviji je, prema poslednjem popisu iz 2000. godine, automobil posedovao svaki četvrti građanin).

<sup>14</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 98-109.

<sup>15</sup> D. Lynch, *The Concentration of Economic Power*, Columbia University Press, New York, 1946, str. 43-97; J. H. Williams, *Economics Stability in a Changing World, Essays in economic theory and policy*, Oxford University Press, New York, 1953, str. 205-231.

vima preko 100.000 stanovnika posedovalo je vozila, dok se taj procenat peo i na 60% u gradićima do 1.000 stanovnika.<sup>16</sup>

Kako je do 1928. godine bilo proizvedeno ukupno 24,5 miliona automobila, to je zapravo značilo da je posredno ili neposredno od ove, tada najrazvijenije američke industrije, zavisilo oko četiri miliona radnika. Tačnije, jedan od osam američkih radnika bio je na neki način uključen u proizvodnju, prodaju i servis automobila ili prodaju goriva. Ova industrija je promenila prirodu američke ekonomije. Ona je doprinela fantastičnom skoku u uvozu gume, kalaja, petroleja i drugih sirovina koje su bile potrebne da „nahrane“ ovaj proizvodni bum; ali i izvoz, pogotovo automobila i poljoprivredne mehanizacije, takođe je rastao tokom 1920-ih godina, a čitav proces je bio potpomognut naglim porastom američkih prekomorskih investicija.<sup>17</sup>

Automobili su značajno promenili način na koji su ljudi živeli, spajajući njihove poslove, odlazak u nabavku i slobodno vreme. Automobili su bili nesumnjivo najznačajniji od svih novih raznovrsnih tehnologija koje su stekle popularnost tokom 1920-ih godina. Radio i električni kućni aparati, poput usisivača i mašine za pranje veša, bili su na drugom mestu. Iz ovih razloga, jedna od najvećih aktivnosti automobilske industrije bila je u stimulaciji prodaje preko posebno osmišljenih reklama. Reklamiranje je u ovom periodu stupilo na novu pozornicu, na kojoj su veliki ilustrovani oglasi uz odmeren psihološki način obraćanja, zamenili prozaična oglašavanja o dostupnosti proizvoda, karakteristična za ranija vremena. Stručnjaci za oglašavanje poklanjali su posebnu pažnju studijama o psihologiji i ulagali ogromne napore da suptilne poruke o posedovanju jednog ili drugog automobila budu povezane sa socijalnim statusom, moći ili drugim afinitetima budućeg vlasnika. Čitaoci novina i časopisa bili su „bombardovani“ ogromnim reklamama sa veoma pametno osmišljenim tekstovima i slikama automobila, kraj kojih su, u zavisnosti od modela, stajale nasmejane porodice ili mlade zgodne devojke.<sup>18</sup>

Tako su Amerikanci postali nacija na točkovima. Svaki veliki grad se ubrzo našao pred očigledno nerešivim problemima. Naime, ritam života se ubrzao uzimajući i svoj danak. Prema zvaničnim statistikama, u automobilskim nesrećama do kraja 1920-ih godina poginulo je gotovo pola miliona ljudi, što je bila zabrinjavajuća brojka ako se ima u vidu da je ona veća od ukupnog broja poginulih Amerikanaca u svim ratovima do tada.<sup>19</sup> Nacionalne rezerve nafte su se, takođe zahvaljujući ovoj industriji, trošile vrtoglavom i uznemiravajućom brzinom. U drugoj deceniji 20. veka, Rokfelerova „Standard oil kompanija“ i druge velike naftne kompanije, izlazeći u susret rastućoj potrebi za benzinom, počele su da

<sup>16</sup> M. Klein, op. cit., str. 113-115.

<sup>17</sup> D. E. Kyvig, *Daily Life in the United States 1920 – 1940, How Americans Lived Through the „Roaring Twenties“ and the Great Depression*, Ivan R. Dee, Chicago, 2004, str. 27-52.

<sup>18</sup> M. Klein, Maury, str. 109-111; D. E. Kyvig, op. cit., str. 27-52.

<sup>19</sup> H. B. Parks, op. cit., str. 618.

otvaraju benzinske pumpe širom Amerike. Otkriće i eksploatacija ogromnih naftnih polja u Luizijani, Oklahomi i Teksasu ranih 1920-ih godina, smanjili su cene goriva uprkos rapidnom povećanju potreba. Naftni bum na Jugozapadu stvorio je dominantnu novu industriju u ovom regionu, omogućavajući da se otvori na hiljade novih radnih mesta na bušotinama kao i u rafinerijama i u sistemima snabdevanja. Tako je razvoj naftne industrije doprineo da se ovaj, do tada siromašni region, vrlo brzo obogati.<sup>20</sup>

Porast broja vozača automobila stvorilo je zahteve i za boljim putevima. Federalna vlada i vlade pojedinih država su, radi finansiranja programa izgradnje putničke mreže, po prvi put i bez ikakvog otpora, uvele nove takse. U početku, jedna od najvažnijih taksi koju su nametnule države, a nešto kasnije i federalna vlada, bila je ona na prodaju benzina, a u cilju podrške izgradnji i održavanju puteva. Ali, čak ni ova taksa nije uticala na cenu benzina koja je i dalje ostala veoma niska. Još 1919. godine, države Kolorado, Nju Meksiko i Oregon, uvele su, radi izgradnje puteva, „benzinsku taksu“; do 1925. godine 44 države su uvele istu taksu, a do 1929. godine to su učinile i sve ostale države. Zbog toga se promenila struktura sredstava kojima su pokriveni troškovi izgradnje puteva. Tako su do 1921. godine ovi troškovi najvećim delom pokriveni prihodima od poreza na državnu imovinu i direktnim državnim ulaganjima, kao i sredstvima dobijenim registracijom automobila. Međutim, do kraja ove decenije „benzinske takse“ bile su najveći izvor prihoda i jedinstveni izvor prihoda u čak 20 država.<sup>21</sup>

Ekspanzija automobilske industrije je kroz proizvodnju školskih autobusa omogućila i unapređenje američkog sistema obrazovanja. Tako je do 1926. godine, u službi građana bilo već 27.000 ovih autobusa, koji su omogućili zamenu ruralnih jednorazrednih škola novim, većim školama, sa višim kvalitetom obrazovanja, posebno na nivou srednjih škola. Zahvaljujući tome broj đaka u srednjim školama se u toj deceniji utrostručio, pa je u ove škole bila upisana gotovo polovina dece srednjoškolskog uzrasta.<sup>22</sup> Bio je to zaprepašujuće veliki pomak u razvoju američkog društva u poređenju s ranijim vremenima.

### 3. Porast proizvodnje i upotrebe električne energije

Najznačajniji privredni napredak dvadesetih godina 20. veka, izuzev automobilske industrije, bio je u naglom porastu upotrebe električne energije. Ona je omogućila da mnogi oblici proizvodnje i transporta postanu jeftiniji i efikasniji, a isto tako je u domove unela novi komfor i značajno olakšala poslove u domaćinstvu. Mereno konjskim snagama, proizvodnja električne energije porasla je od 7,5 milijardi – 1912. godine, na 20,3 milijarde – 1922, a zatim i na 43,2 mili-

<sup>20</sup> D. E. Kyvig, op. cit., str. 27-52; Lynch, David, op. cit., str. 131-135.

<sup>21</sup> Op. cit.; P. Džonson, *Istorija američkog naroda*, Knjiga-komerc, Beograd, 2003, str. 660-663.

<sup>22</sup> Ibidem

jarde u 1930. godini, što je bio porast od gotovo 600% za samo 18 godina. Takođe je porasla potrošnja na radio aparate, i to od samo 10 miliona – 1920. godine, na više od 411 miliona dolara 1929. godine. Ukupna prodaja elektroproizvoda te decenije je utrostručena na 2,4 milijarde dolara. Sjedinjene Države su sredinom 1920-ih godina imale, u celini, 35% domaćinstava koja su bila povezana na električnu energiju, a samo u Kaliforniji ta cifra je bila 83%. Nacionalna cena po kilovat-satu bila je u proseku 2,17 dolara, dok je u Kaliforniji bila još jeftinija – 1,42 dolara.<sup>23</sup>

Proizvodnja električne energije za potrebe domaćinstava nije bila nov fenomen, ali je, kao i pojava automobila, upravo u ovoj deceniji 20. veka omogućila posao mnogim ljudima i počela da utiče na svakodnevni život Amerikanaca kao nikada ranije. S njenom pojavom obični ljudi su počeli da organizuju svoje dane po svom izboru. Električna sijalica učinila je da se život usklađuje prema satu umesto što je, kao do tada, bio ograničen rutinom izlaska i zalaska sunca. Istraživanja su pokazala da su do 1924. godine pripadnici srednje i visoke klase, odnosno poslovni ljudi i biznismeni, s najvećim mogućnostima da utiču na sopstveni poslovni raspored, svoj radni dan započinjali u najvećem broju slučajeva u osam sati i trideset minuta ujutru. Njihov dnevni raspored bio je očigledno u namernom kontrastu sa 70% radne snage koja je pripadala radničkoj klasi i koja je svoj radni dan započinjala najčešće oko sedam časova. Najveći proizvođači električne opreme – „Dženeral elektrik“ (General Electric) i „Vestinghaus elektrik“ (Westinghouse Electric), posebno su bili orijentisani na proizvodnju industrijskih motora, tramvaja i uličnog osvetljenja. Ovi proizvođači električne opreme nisu istovremeno bili spremni da odmah odgovore na potrebe za uvođenjem električnih vodova za domaćinstva. Samim tim, ostavili su prostor da se poveća potencijalno tržište za male pronalazače, koji će značajno doprineti ekspanziji električnog osvetljenja u domaćinstvima.<sup>24</sup>

Koliko god danas zvučalo neverovatno, jedna od neprimetnih ali najdubljih posledica uvođenja električnog osvetljenja u domove, bila je mogućnost ljudi da čitaju kod kuće. Osobe koje su imale problema da čitaju pored zadimljenih gasnih lampi ili sveća i posebno deca koja nisu smela da se ostavljaju sama pored takvog izvora svetla, sada su pored električne sijalice mogla lako i sigurno da čitaju. Delom i iz ovih razloga, 1925. godine mnoge američke biblioteke beležile su porast broja čitalaca i do osam puta u odnosu na 1890. godinu.<sup>25</sup>

Zahvaljujući novim mogućnostima korišćenja električne energije došlo je do značajnih promena i u izgradnji i unutrašnjem uređenju američkih kuća. Viktorijanske kuće s kraja 19. veka bile su osvetljavane gasom i podeljene na mnogo pro-

<sup>23</sup> G. Smiley, *Rethinking the Great Depression*, Ivan R. Dee, Chicago, 2002, str. 4-7; D. Lynch, op. cit., str. 103-110; D. E. Kyvig, op. cit., str. 53-70; M. Klein, op. cit., str. 84-108.

<sup>24</sup> D. E. Kyvig, op. cit., str. 53-70.

<sup>25</sup> Op. cit.; W. Sloat, *1929, America Before the Crash*, Cooper Square Press, New York, 2004, str. 115-120; D. Lynch, op. cit., str. 103-110.

storija. Gas je stvarao neprijatan miris i čađ, a bio je i najčešći uzročnik požara. Već na početku 20. veka nekolicina arhitekata, među kojima je najpoznatiji bio Frenk Lojd Rajt (Frank Lloyd Wright), prepoznala je ogromne mogućnosti elektrifikacije i njenu relativnu sigurnost kao i prednost prilagođavanja. Oni su započeli dizajniranje kuća s otvorenim unutrašnjim prostorom u kojem su dnevne sobe, trpezarije i kuhinje bile povezane. Jedini izolovani prostor bile su spavaće sobe i kupatila. Kuće opremljene električnim osvetljenjem imale su mnogobrojne izvore svetla koji pri tom nisu proizvodili čađ niti lako izazivali požar.<sup>26</sup>

Posle svetla, obično je prva prinova u novim kućama „na struju“ bila električna pegla. Kako je broj takvih kuća počeo drastično da se povećava nakon 1918. godine, veoma brzo se razvilo tržište kućnih aparata. Iz ovih razloga, „Dženeral elektrik“ je kupio nekoliko obećavajućih malih kompanija za proizvodnju električnih uređaja, primenjujući tehnološke inovacije i ulažući značajne finansijske resurse u razvoj ovog tržišta. Poboljšanjem dizajna i masovnom proizvodnjom šivaćih mašina, mašina za veš<sup>27</sup> i usisivača, smanjena je cena i povećana prodaja. Pričvršćivanjem malih baterijskih motora na sečiva za hranu kreirani su i najpopularniji kuhinjski proizvodi: električni mikser i blender. Tako su kućni aparati od skupih i nepouzdanih igračaka za bogate postali, uz značajno modifikovanu cenu, veoma korisne alatke za veliki broj Amerikanaca srednje klase.

Različiti su pokazatelji da se korišćenje električne energije udvostručilo tokom dvadesetih godina 20. veka. Do 1920. godine, 47% urbane Amerike moglo je da koristi električnu energiju, za razliku od 1,6% američkih farmi. Deceniju kasnije, 85% urbanih domaćinstava koristilo se električnom energijom, ali je procenat ruralnih korisnika i dalje ostao veoma nizak – samo 10%, odnosno, samo se 600.000 od 6,5 miliona farmi koristilo električnom energijom. Možda nikad u američkoj istoriji nije postojala tako velika i jasna razlika između urbanog i ruralnog načina života, kao u to vreme. Političke tenzije između gradova i sela posebno su se manifestovale tokom 1920-ih godina i nije bilo sumnje da je deo uzroka ozlojeđenosti stanovnika ruralnih oblasti bio, osim u različitim pogledima na konzumiranje alkohola, religiju ili segregaciju, to što su na takav način bili zapostavljeni u tehnološkom i kulturnom razvoju.<sup>28</sup>

<sup>26</sup> M. Klein, op. cit., str. 84-108; D. E. Kyvig, op. cit., str. 53-70.

<sup>27</sup> D. E. Kyvig, op. cit., str. 65-70 (prema knjizi Dejvida Kiviga, mnogo modernija mašina za veš sa mogućnošću ceđenja i sušenja rublja nije postojala sve do kraja 1930-ih godina).

<sup>28</sup> N. L. Carlton, „Električna energija“, u: *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954, str. 117-130; G. Smiley, op. cit., str. 4-7.

#### 4. Pojava oligopola i prvi znaci slabosti američkog ekonomskog sistema

Mada je američka privreda mogla da proizvodi robu u ogromnoj količini i asortimanu, ona dvadesetih godina 20. veka, još uvek nije bila rešila problem prodaje. Mnoge analize o tome kako je industrija bila organizovana, kako se njome upravljalo i delio dohodak, pokazuju da je u mehanizmu tržišta bilo ozbiljnih slabosti. Kad se pogleda unazad, lako se može videti da su ove slabosti na kraju dovele do finansijske krize i učinile da se nastala Velika depresija neuobičajeno produži i dobije na intenzitetu.

Tokom 1929. godine, već je postojalo 1.349 korporacija akcionarskog tipa, s godišnjim prihodom od preko milion dolara. One su ostvarivale 80% svih korporacijskih profita, ostavljajući, samim tim, samo 20% ostalim korporacijama, čiji je broj iznosio 455.000. Gotovo polovina celokupnog bogatstva korporacija i gotovo četvrtina ukupnog nacionalnog bogatstva bile su svojina samo 200 firmi. Krupne korporacije držale su u rukama transport i komunalne ustanove, najveći deo nacionalne industrije i daleko su prednjačile u trgovini na malo. Sitna svojina ostala je jaka samo u poljoprivredi, nekim industrijama potrošnih dobara (kao što je konfekcija), nekim vidovima trgovine na malo i uslužnim delatnostima.<sup>29</sup>

Takođe se može zaključiti da je do 1929. godine bilo manje preduzeća u položaju monopola nego 1901. godine. Ovo je bila posledica delimično kampanje protiv trustova, a delimično velike privredne ekspanzije koja je otežavala pojedinačnoj firmi da dominira celokupnom industrijom. Međutim, slabljenje monopola nije mnogo oživelo nadmetanje u cenama. Karakteristika većine ključnih industrijskih grana sad je bio oligopol, odnosno kontrolisanje tržišta ne od jedne, nego od nekoliko jakih korporacija. U skladu s politikom oligopola, korporacije su obično sarađivale u održavanju jednoobraznih cena, dok su se međusobno takmičile u poboljšavanju kvaliteta i reklamiranju proizvoda. Oligopoli su bili karakteristični za mnoge bazične kapitalne industrije kao što je čelična, ali i za neke industrije dobara široke potrošnje kao što su, na primer, bile četiri vodeće kompanije za proizvodnju cigareta, koje su uvek zajednički određivale monopolske cene.<sup>30</sup>

Bilo je, naravno, jakih argumenata za oligopolističke sporazume o cenama jer je to olakšavalo dugoročno planiranje i ekspanziju. Ali, isto tako je verovatno da je kontrola cena omogućavala krupnim korporacijama da zarađuju veće profite i sigurno da je zbog toga za privredu u celini bilo teže da prebrodi kasniju depresiju. Naime, u potpuno konkurentskom sistemu svako smanjivanje kupovne moći brzo bi bilo osujećeno snižavanjem cena. Kako se kasnije, nakon početka depresije, pokazalo, krupne korporacije su smatrale da je korisnije da

<sup>29</sup> L. R. Heilbroner, *The Limits of American Capitalism*, Harper&Row Publishers, New York, 1966, str. 63-82; R. Blum, op. cit., str. 88-92; M. Klein, op. cit., str. 127.

<sup>30</sup> Ibidem; J. K. Galbraith, *American Capitalism...*, str. 41-47; E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, E. Herman, op. cit., str. 98-138.

održavaju stabilne cene i da smanje proizvodnju, čime su povećavale nezaposlenost i samo još više produbljivale krizu. Zamrznute oligopolske cene tako su bile najveća slabost u američkom ekonomskom sistemu.<sup>31</sup>

Nekim novim industrijskim granama upravljali su poslovni ljudi koji su, kao nekada Endrju Karnegi (Andrew Carnegie), Džon D. Rokfeler (John D. Rockefeller) i njihovi savremenici, istovremeno bili i vlasnici i upravljači kompanija. Sada su takvi ljudi poput Henri Forda i braće Dupon bili retki istinski kreativni graditelji i organizatori posla. Drugi poslovni rukovodioci bili su pre svega finansijski organizatori koji su sticali profite na osnovu špekulacija; ovaj tip poslovnih ljudi naročito je dominirao u industrijama električne energije, od kojih je Semjuel Insul (Samuel Insull) bio veoma ozloglašen. Međutim, u starijim industrijama – koje su u ovom periodu već čvrsto stajale na svojim nogama – s postojanom tendencijom da svojinu razdvoje od funkcije upravljanja, nije više bilo tako mnogo prostora za ličnu preduzimljivost i ambiciju. Pravo svojine bilo je raspoređeno na veliki broj akcionara, dok su upravu preuzeli plaćeni službenici koji su tada karijeru sticali u korporacijskoj hijerarhiji.<sup>32</sup> Ova tendencija je imala svoj najočigledniji primer u najvećoj poslovnoj organizaciji u zemlji – Američkom telefonu i telegrafu; do 1930. godine ovu organizaciju je „posedovalo“ ništa manje nego 570.000 akcionara; zbog toga ne može da čudi što su u njoj svojina i upravljanje bili potpuno odvojeni jedno od drugog. Mnoge druge velike i srednje korporacije brzo su se kretale u istom pravcu.<sup>33</sup>

S naglim porastom broja akcionara, ponekad se tvrdilo da Sjedinjene Države postaju zemlja „kapitalista“. Istorijska realnost je pokazala da je ovo shvatanje bilo previše optimistično. Iako se ne može sa jasnom preciznošću ustanoviti koliko je različitih ljudi posedovalo akcije, sasvim je sigurno da je veliki udeo industrijskog profita odlazio relativno maloj grupi ljudi. Više od jedne trećine dividendi 1929. godine, dobilo je samo 17.000 vlasnika, a više od tri petine – 150.000 vlasnika. Neki od vlasnika akcija bili su osiguravajuća društva, koledži i druge subvencionisane institucije, ali većina su ipak bili pojedinci, pripadnici bogatog višeg staleža.<sup>34</sup>

Kod velikih korporacija, u kojima je odvajanje svojine od upravljanja postala realnost, ubrzo su se pojavili problemi administracije, specijalizacije rukovodstva i raspodele po odeljenjima. Zapravo, samo postojanje velike korporacije značilo je odvajanje vlasništva od rukovođenja, pošto je bilo fizički nemoguće da se svi vlasnici, odnosno akcionari sastaju i izrađuju plan rada firme. Čak i da se mogao prevazići taj problem, akcionar nije bio dovoljno upoznat sa svim pojedinostima delatnosti, da bi uspešno mogao donositi odluke. Kako je privreda postajala sve

<sup>31</sup> Ibidem

<sup>32</sup> Ibid.; F. Lundberg, *The Rich and the Super-Rich, A study in the power of money today*, Lyle Stuart Inc., New York, 1968, str. 131-250; W. Sloat, op. cit., str. 78-79.

<sup>33</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 98-138.

<sup>34</sup> Ibidem; H. B. Parks, op. cit., str. 619.

zamršenija, tehnički složenija i opsežnija, trebalo je mudrije pristupiti donošenju odluka. Njih je, opet, trebalo procenjivati više na bazi njihovog dugoročnog nego kratkoročnog učinka. Za donošenje stručnih odluka bilo je potrebno široko poznavanje svih faza poslovanja firme, kao i poznavanje privredne situacije u celini. Nijedan pojedinac nije sam imao ni potrebnog znanja, ni vremena, ni energije za donošenje hiljada odluka, koje su se svakako morale doneti u svakoj složenoj privrednoj firmi. Tako je, primera radi, američka firma „Henkok“ (Hancock) u kolonijalno doba zaključivala oko tri transakcije po radnom danu. Sto pedeset godina kasnije, ista, samo modernizovanija firma, zaključivala je preko 5.000 transakcija dnevno. Iz ovih razloga su menadžeri velikih firmi počeli da se sve više služe knjigovodstvom i statistikom, a morali su da poseduju znanja ne samo iz ekonomije već i iz pravnih nauka. Kako su oglašavanje i usluge bivale sve važnije, poznavanje psihologije i međuljudskih odnosa postajalo je imperativ. S razvojem firme menadžer je težio stalnom prilivu novog kapitala, a u isto vreme je nastojao da izbegne poslovne rizike. Sve veću pažnju posvećivao je i utisku koji njegov rad ostavlja na njegove konkurente, mušterije i zaposlene. Počeo je sve više da se oslanja na eksperte u svakom poslovnom području – u kupovini, proizvodnji, prodaji i personalnim pitanjima. Takođe, sve više je zavisio od banaka, trustova, osiguravajućih društava, advokata, inženjera, informacionih biroa i drugih institucija u rešavanju raznih poslovnih problema. Tako su razvoj i sve veća kompleksnost privrede zahtevali i usavršavanje menadžmenta. Donošenje odluka postalo je specijalizovano. Odluke o proizvodnji i odluke o prodaji donošene su odvojeno, a službenici su počeli da se raspoređuju po posebnim odeljenjima.<sup>35</sup>

Odvajanje svojine od upravljanja imalo je različiti učinak na ekonomski razvoj. Pre svega, veći stepen specijalizacije učinio je rad firme racionalnijim, a njihovo poslovanje savršenijim. Eksperti su donosili odluke na svakom nivou procesa proizvodnje. Istraživački rad postajao je još naučniji, a uvođenje novih tehnologija vremenom je postajalo više stvar rutine nego inspiracije. Ali, ovaj novi sistem je imao i velikih nedostataka, zbog čega bi moglo da se zaključi da ovo odvajanje nije u potpunosti povoljno delovalo na ekonomski razvoj. Pre svega, ono je stvorilo birokratiju. Raščlanjivanje sistema donošenja odluka, stvaranje brojnih kadrova i organizacija po odeljenjima, značilo je rutinsku i sistematizovanu administraciju, koja jeste srž birokratije. Mada je ona možda najefikasniji sistem za obavljanje svakodnevne rutinske administracije, „birokratija je ipak podrezala krila inicijativi i učinila od rukovodstva privredom jednoličnu rutinu umesto zanimljivog poduhvata“<sup>36</sup>; ona je prenela težište na stabilnost i sigurnost umesto na rizik, smanjujući tako delotvornost starih poslovnih aktivnosti. Problemi upravljanja velikim firmama postali su slični problemima rukovodstva u

---

<sup>35</sup> D. E. Apter, „Sistem, Process and Politics of Economic Development“, u: *Industrialisation and Society*, Unesco, Monton, 1963, str. 232-247; L. R. Heilbroner, op. cit., str. 63-82; R. Blum, op. cit., str. 88-92.

<sup>36</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 151.



državnoj upravi. Mnogi menadžeri su prihvatili isti poslovni mentalitet i plan rada kao i tipični državni službenici. To je značilo da je glavni cilj bio, pre svega, sačuvati položaj. Zauzdavana je preduzimljivost jer se smatralo da svako rizikovanje koje slobodna inicijativa podrazumeva može ugroziti sigurnost položaja.<sup>37</sup> Novi ideal sad je bio postati važan, ali anonimn zubac u ogromnom privrednom mehanizmu. Upravo izjava predsednika „Dženeral motorsa“ Alfreda P. Sloana: „Čini se da trpimo od inercije, koja je posledica naše velike brojnosti“, govori o suštini ovog problema.<sup>38</sup> Sputavajući efekat birokratije posebno je dolazio do izražaja na nižim nivoima upravljanja, ali je čak i među najvišim rukovodiocima postojala tendencija da se izbegava rizik i traži stabilnost. To je bilo posebno izraženo u industrijama u koje su ulazili bankari kao vlasnici.<sup>39</sup>

Odvajanje svojine od upravljanja imalo je takođe tendenciju da oslabi položaj privrednika u američkom društvu. On je počeo da gubi svoju tradicionalnu nadmoć, više nije imponovao zajednici, već je postajao „obična pojava“. Kako je njegov rad sve više postajao rutinski, uspeh u donošenju poslovnih odluka postizao se naizgled bez ikakve borbe. Taj uspeh sada se činio tako lakim da se smatrao sastavnim delom svakodnevnog života. Šumpeter (Schumpeter) je pisao: „Uspeh više nema karakteristiku individualnog postignuća, koji bi podigao ne samo čoveka, nego i njegovu grupu u trajni položaj socijalnog vođstva... Kako kapitalističko preduzeće već samim svojim uspesima ima tendenciju da automatizuje napredak, možemo da zaključimo da ima i tendenciju da učini samo sebe suvišnim – da se raspadne pod teretom vlastitog uspeha.“<sup>40</sup>

Odvajanje je takođe istaklo divergentne interese raznih učesnika u igri privrednog poslovanja i na taj način doprinelo stvaranju antagonizama. Sporovi među akcionarima, finansijerima, radnicima i članovima u hijerarhiji upravljanja, počeli su sve jasnije da se ocrtavaju. Finansijeri privučeni profitima od prodaje ili špekulacije hartijama od vrednosti, često su se upuštali u špekulacije na štetu same privrede. Akcionare su privlačile dividende, pa su smatrali da uprava troši novac na besmislene izdatke i da sama sebi dodeljuje preterano visoke plate. Menadžeri su se, opet, više brinuli za sopstvenu sigurnost, za stabilnost i kontinuitet rada firme nego za isplate visokih dividendi. Kompanije su vremenom sve više i više zadržavale profite za sebe da bi omogućile akcionarima da stabilizuju dividende, a menadžmentu da stekne nezavisnost od finansijera u pribavljanju kapitala za dalje investiranje u proizvodnju.<sup>41</sup>

<sup>37</sup> Ibidem; E. From, *Bekstvo od slobode*, Nolit, Beograd, 1978, str. 108-111.

<sup>38</sup> E. A. J. Johnson, E. Herman, op. cit., str. 150.

<sup>39</sup> Ibid.; L. R. Heilbroner, op. cit., str. 63-82; R. Blum, op. cit., str. 88-92.

<sup>40</sup> J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, „Harper and Brothers“, New York, 1947, str. 133-134.

<sup>41</sup> B. E. Hoselitz, W. E. Moore (eds.), *Industrialisation and Society*, Unesco, Monton, 1963, str. 150-230; W. Sloat, op. cit., str. 82-93.

U američki ekonomski sistem su tako uvedeni novi elementi, zahvaljujući kojima su mnoge funkcije preduzetnika sada preuzeli stručni menadžeri, čime je započela takozvana *menadžerska revolucija*. Tu i tamo su upravni odbori i finansijeri zadržali neku vlast u određivanju krupnih ciljeva kompanija, ali je menadžment donosio većinu poslovnih odluka. Kako su vodeći menadžeri u prvom redu bili zainteresovani za stabilnost i kontinuitet rada i održanje ravnoteže među raznim grupama koje su imale interes u radu kompanije, poput akcionara, potrošača i radnika, promenjena uloga preduzetnika zapravo je donela krutost u privredu i učinila je manje poletnom i elastičnom.<sup>42</sup>

### 5. Dohoci i promene u sastavu radne snage

Brz porast usluga, trgovine i službeničkih poslova doprineo je da sve manji broj ljudi bude zaposlen u proizvodnji dobara, dok je veći broj radio u administraciji i na poslovima koji su se odnosili na obezbeđivanje „prijatne rasonode potrošačima“. Uprkos povećanju stanovništva između 1920. i 1929. godine, broj radnika zaposlenih u industriji, rudarstvu i transportu stalno se smanjivao, i to za preko 500.000, dok je broj farmera opao za gotovo 250.000. Prema popisu stanovništva iz 1930. godine, samo je 58% zaposlenog stanovništva bilo direktno angažovano u proizvodnji. Od ostalih, 8% bili su poslovni ljudi, 5,5% domaća posluga i najmanje 30,5% bavilo se profesionalnim, činovničkim i uslužnim delatnostima.<sup>43</sup>

U periodu prosperiteta, dvadesetih godina 20. veka, od najvećeg značaja bila je činjenica da su službeničke plate i profiti rasli mnogo brže nego nadnice. Istina je i da su američki radnici imali znatne prihode. Mnoge korporacije (delimično da bi sprečile jačanje sindikalnog pokreta) prilično su povećavale nadnice, donosile planove o penzijama i trošile značajna sredstva na poboljšanje standarda radnika. Ipak, povećanja nadnica nisu mogla da idu u korak s porastom proizvodnje. Između 1922. i 1929. godine, realne nadnice industrijskih radnika povećavale su se u proseku za 1,4% godišnje, dok je proizvodnja po stanovniku rasla u proseku za 2,4% godišnje. Tokom svih ovih godina ukupna suma nadnica isplaćenih industrijskim radnicima povećala se za 33%, dok su nadnice zaposlenima u vanprivrednim delatnostima porasle za 42%; sume isplata za korporacijske čiste profite 76%, a dividende akcionarima 108%. Prema tome, iako su radnici postizali sve veće prihode, oni su u isto vreme primali manji deo nacionalnog dohotka.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> Ibid.

<sup>43</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 156-160; H. B. Parks, op. cit., str. 622.

<sup>44</sup> Ibid.; J. Backman, *Wage Determination: An Analysis of Wage Criteria*, New York, 1959, str. 123-130.

Jasno je da je između 1919. i 1929. godine u Sjedinjenim Državama postignut neverovatan i do tada u istoriji nezabeležen rast produktivnosti. Proizvodnja po radniku u industriji porasla je za 43%, što je omogućilo nesvakidašnji rast kapitalnih investicija, koji se kretao po godišnjoj stopi od 6,4%, i ogroman napredak industrijskih tehnologija. Međutim, rast produktivnosti nije se u adekvatnoj meri odrazio na rast realnih nadnica. Činjenica da su one relativno sporo rasle bio je odraz monopolske snage krupnih korporacija. Umesto da realne nadnice, odnosno kupovna moć, rastu ujednačeno sa produktivnošću i omogućavaju radnicima da zahvaljujući toj produktivnosti mogu da koriste više od dobara koje su stvarali u fabrikama, one su sporo realno rasle i radnici su sve teže držali korak sa novim prosperitetom.<sup>45</sup>

Svi do sada navedeni podaci takođe ukazuju na to da je došlo do velikih promena u sastavu radne snage. Njen položaj u periodu između 1899. i 1929. godine bio je veoma različit. Za tih 30 godina znatno se smanjio prosek porasta stanovništva u poređenju sa prethodnim periodom, u prvom redu zbog pada nataliteta, a nakon 1920. godine, zbog praktično zaustavljenog useljavanja. Tako se radna snaga do 1910. godine sastojala od 57,9% stanovništva od 14 godina ili starijih. To je bio najveći postotak stanovništva koji je ikada bio uključen u radnu snagu, a bio je uglavnom rezultat povećanog učešća žena i dece. Dečja radna snaga, koja je uključivala zapošljavanje dece između 10 i 15 godina, brojala je, 1910. godine, rekordnih dva miliona. Takođe je porastao broj ženske radne snage, s obzirom na to da je nešto više od 25% žena od 14 godina i starijih bilo uključeno u radnu snagu.<sup>46</sup>

Vremenom je usled ekonomskog prosperiteta sve više američkih mladića posvećivalo svoje vreme školovanju. Postotak onih koji su između pete i dvadesete godine pohađali školu polako je rastao sa 46% (1870) na 52% (1900); zatim je taj porast bio značajno ubrzan i dostigao je 73% oko 1930. godine. Kao posledica unapređenja američkog obrazovnog sistema, dečja radna snaga praktično je nestala. Oko 1930. godine, bilo je manje od 10% (400.000) osoba od petnaest godina i mlađih među radnom snagom. Istovremeno je opadao i postotak starijih radnika. Dobrovoljno povlačenje s posla postalo je sve uobičajenija pojava zbog ubrzanja proizvodnje i porasta tehnoloških inovacija. Inače su se potrebe za radnicima smanjivale, pa su stariji radnici bili prvi na udaru. Među radnom snagom, 1900. godine, bilo je 39% stanovnika od 65 godina i starijih, ali već oko 1930. godine, samo je 33% starijih radnika radilo za platu.<sup>47</sup>

Dvadesete su, takođe, označile veći napredak za američke žene od bilo kog ostvarenog u decenijama ranije ili kasnije. U tom periodu bilo je 10,5 miliona žena koje su zarađivale van kuće; najveći broj njih još uvek je radio kao ispomoć po kućama, ali je već dva miliona žena bilo na službeničkim poslovima, 1,8 miliona u proizvodnji i čak 1,2 miliona u profesijama koje su tražile višu kvalifikaciju.

<sup>45</sup> Ibid.; J. H. Williams, op. cit., str. 71-87.

<sup>46</sup> Ibidem; W. Sloat, Warren, op. cit., str. 220-224.

<sup>47</sup> E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 153-178.

Premda je sistem porodičnog zapošljavanja – koji je postojao u prvoj fazi američke industrijske revolucije – već odavno bio napušten, ipak su prihodi radničkih porodica i dalje više poticali od zajedničkog nego od pojedinačnog rada. Upravo su udate žene bile te koje su sticale dodatne prihode za porodicu da bi podmirile troškove uvećanog životnog standarda. Tako je u samo tri petine porodica, tokom 1920-ih godina, plata muževa bila jedini izvor prihoda porodice.<sup>48</sup>

Početak 20. veka uštede su postizane samo uz najveću skromnost u životu. Pošto bi se nabavila sredstva za život, nije bilo stvarnog viška za koji bi se mogla kupiti luksuznija roba ili nešto slično. Prema jednoj analizi iz 1903. godine, preko 75% izdataka porodice radničke klase trošilo se na hranu, stan i odeću. Uslovi stanovanja za prosečnog fabričkog radnika još uvek su u tim godinama bili bedni. Samo 18% porodica, koje su 1909. godine uzete u obzir kod ispitivanja uslova života u Njujorku, imalo je u stanu kupatilo, a 50% je živelo tako što je u jednoj sobi stanovalo više osoba; 22% bilo je neuhranjeno – na osnovu 22 centa koliko je imalo dnevno da potroši. Međutim, do 1929. godine, prosečna godišnja zarada američkog radnika bila je 1.450 dolara. Kako se nivo cena nije mnogo menjao, prosečni radnik mogao je da kupi mnogo više potrošnih dobara. Sada je samo oko 67% prosečnog radničkog dohotka trošeno na hranu, odeću i stanovanje, a ostatak bi bio potrošen na manje potrebne ili luksuzne stvari. Prosečni radnik je, te 1929. godine, ipak mogao da uštedi, za razliku od onog iz 1900. godine. Prema ispitivanjima, gotovo 4.000 porodica sa prosečnih 1.344 dolara godišnje, moglo je da uštedi u proseku 83 dolara godišnje ili 6% ukupnih primanja.<sup>49</sup>

Nameće se zaključak da su krajem 1920-ih godina opšti uslovi života bili daleko povoljniji za prosečnog radnika nego ranije. Uslovi stanovanja gradskog radnika ili službenika osetno su poboljšani, ne toliko zbog unapređenja gradske stambene strukture, koliko zbog preseljenja stanovništva u predgrađa, zbog pada prosečnog broja članova radničkih porodica, kao i zbog pomoći države, posebno u lokalnim razmerama. Besplatna služba socijalne zaštite, koju su omogućile vlade i privatne dobrotvorne ustanove, podigla je životni standard radnika, ali se to nije odrazilo u statistici nadnica i radnih sati. Besplatne usluge socijalne zaštite koje su 1915. godine uglavnom pružane grupama sa niskim dohotkom, procenjene su na oko 850 miliona dolara; do 1930. godine porasle su na više od 3,7 milijardi dolara. Glavni deo ovih troškova odlazio je na obrazovanje, gde je zabeležen porast u istom periodu sa 700 miliona na 2,9 milijardi dolara. Troškovi zdravstvene zaštite porasli su sa 80 miliona na gotovo 550 miliona u periodu od 1915. godine do 1930. godine. Premda je radnik plaćao neke od ovih službi indirektno kroz poreze, posebno je povećanje progresivnog oporezivanja, o čemu svedoče federalni i državni porezi na dohodak i imovinu, nametnulo veći deo ovih troškova socijalne zaštite poreskim obveznicima koji su bili na gornjoj gra-

<sup>48</sup> Ibid.; M. Klein, op. cit., str. 125-135.

<sup>49</sup> Ibidem; D. Kyvig, op. cit., str. 131-162.

nici dohotka. S druge strane, stres – kao posledica neprestanog straha od nezaposlenosti i nesigurnosti, postao je jedan od psiholoških pratilaca radnika.<sup>50</sup>

Pokazalo se da su četiri decenije velikog ekonomskog razvitka i promene u životnim shvatanjima, definitivno preobrazile unutrašnji sastav američke radne snage. Prosečan radnik je, 1929. godine, sve više dosezao srednje godine života. Dečja radna snaga bila je sve ređa, a najstariji radnici bili su postepeno isključeni. Udate žene su sve češće dobijale posao, dajući sadržaj novim društvenim pojmovima jednakosti polova. Te promene u obimu i sastavu radne snage nužno su zahtevale dalekosežno socijalno preuređenje. Problem ekonomske nesigurnosti postao je mnogo akutniji, a tradicionalna doktrina neograničenih mogućnosti polako je gubila svoju uverljivost.<sup>51</sup>

Posebno je zanimljivo da je ekonomski prosperitet zapravo bio jedan od najznačajnijih uzroka opadanja uticaja radničkih sindikata u ovoj deceniji 20. veka, koja je u neku ruku bila najuspešnija u istoriji američke industrije. Kad se to ima u vidu, ne može da čudi što je članstvo radničkih sindikata palo sa 5 miliona na 3,4 miliona. Prosperitet je, zapravo, za radnika značio više realne nadnice, a svaki porast nadnica služio je da naglasi sklonost američkog radnika da sebe što više izjednači sa srednjom klasom umesto sa proleterijatom. Prosperitet je, takođe, značio tehnološki razvoj, što je opet doprinosilo opadanju broja industrijskih radnika. Značaj je imao i porast kvalifikovanih u odnosu na polukvalifikovane i nekvalifikovane radnike, kao i sve veći broj službenika. Radnički sindikati, kakvi su postojali u 1920-im godinama, nisu želeli da u svoje redove uključuju manje stručne radnike, a bili su i sasvim nespremni da reše problem sindikalnog organizovanja službenika.

Tako je rast životnog standarda američkih porodica snažno uticao na smanjenje radikalizma sindikalne politike. U to vreme se pričalo da je „Fordova“ fabrika automobila posebno nanela veoma mnogo štete američkim sindikatima jer „sve dok su ljudi imali dovoljno novca da kupe kola, gume i benzin, oni su bili napolju i nisu pridavali pažnju sindikalnim skupovima.“<sup>52</sup> Tada je „kapitalizam blagostanja“ sve više obezbeđivao kompanijske sportske rekvizite, plaćene odmore, osiguranja i penzione fondove, tako da je 1927. godine 4,7 miliona radnika bilo pokriveno grupnim osiguranjem, a 1,4 miliona bili su članovi kompanijskih sindikata.<sup>53</sup>

<sup>50</sup> Ibid.; H. E. Seymour, „Neki aspekti socijalne zaštite, obrazovanja i politike rada“, u: *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954, str. 316-325; E. From, op. cit., str. 120-122.

<sup>51</sup> Ibid.; E. A. J. Johnson, H. E. Krooss, op. cit., str. 162-164.

<sup>52</sup> P. Džonson, op. cit., str. 661.

<sup>53</sup> Ibidem

## 6. Masovna potrošnja kao „filozofija života“

Tokom dvadesetih godina 20. veka bilo je rasprostranjeno mišljenje da su Sjedinjene Države ušle u doba stalnog izobilja i da masovna proizvodnja, zajedno sa unapređenom arhitekturom, ukida siromaštvo i obezbeđuje, prvi put u istoriji, visoki životni standard za svakoga. Ovo mišljenje su uveliko podržavali poslovni ljudi. Oni više nisu s omalovažavanjem gledali javnost kao u periodu posle Građanskog rata (1861-1865), već su nastojali da sebe prikažu kako služe upravo javnom interesu. Ovako visoke etičke norme propovedali su rotarijanski klubovi i druge organizacije poslovnih ljudi. Većina krupnih korporacija osećala je sada potrebu za podrškom javnosti i trošila je ogromne sume na nove i prefinjene oblike reklamiranja.<sup>54</sup> Na poslovnim ručkovima širom zemlje, često se proklamovalo kako je Isus Hrist bio prvi rotarijanac, kao i da ima nečeg božanskog u poreklu poslovnog „Kvins-kluba“ (Kiwans Club). Američki pisac Brus Barton (Bruce Barton) čak je napisao i knjigu u kojoj je Hristu dodelio ulogu vrhovnog biznismena svih vremena, ističući da je zajednička odgovornost biznisa i religije bila u posvećivanju istom cilju – unapređenju čovekovog života. Neki od američkih sveštenika nisu se slagali s ovakvim stanovištem i isticali su da „kada biznismeni pozivaju sveštenstvo da se moli za uspeh otvaranja aerodroma ili železnice, ili da traže blagoslov za profitabilne angažmane poput otvaranja brana, crkva tada nije ništa drugo do vazal novom vladaru. Oni zapravo žele poslovnu religiju, što znači da primoravaju crkvu da im pomaže u postizanju što većih profita.“<sup>55</sup> Međutim, mnogi sveštenici su više naginjali opšteprihvaćenom stavu da je biznis u osnovi nesebična profesija, angažovana u pomaganju svima.

Ipak, velikom biznisu jedva da je i trebao bilo kakav zaštitnik tih dvadesetih godina 20. veka. Bilo je opšte verovanje da neumoljiv trend biznisa ka velikim i masovnim poslovnim strukturama zapravo vodi do rešavanja i socijalnih problema. U ovo su verovali i tadašnji predstavnici privredno-finansijske elite, iako su sami rođeni u vreme nedisciplinovanog, neorganizovanog i nekontrolisanog kapitalizma. Očigledno da je biznis i dalje nastavljaio da stiče velike profite – ipak, sve veća spremnost privrednih lidera da priznaju društvene obaveze i ocene da prosperitet zavisi od kupovne moći širokih slojeva stanovništva, bile su značajne nove navike, mada sama praksa često nije potvrđivala to pravilo.<sup>56</sup>

Kultura masovne potrošnje koja se formirala od 1920. godine, u koliko naseljenoj, toliko i prostranoj zemlji poput Sjedinjenih Država, ne može se opisati jednostavnim rečima. Naime, napor da se opiše bilo koji period istorije američkog društva, mora da uključi u razmatranje ideje, vrednosti i ukuse koji su u to vreme bili posebno izraženi i unapređivani. Osvetljavanje njene snage i prave prirode može da pomogne u pružanju odgovora na jedno od osnovnih pitanja

<sup>54</sup> M. Klein, op. cit., str. 125-135; D. E. Kyvig, op. cit., str. 187-208.

<sup>55</sup> W. Sloat, op. cit., str. 14.

<sup>56</sup> Ibid.; D. E. Kyvig, op. cit., str. 187-208; M. Klein, op. cit., str. 125-135.

ovog rada, a to je način na koji se u američkom društvu ta kultura masovne potrošnje prenosila.

Potpuno je jasno da je sama suština kulture masovne potrošnje bila u rasprostranjenom i opšteprihvaćenom verovanju u pristupačnost zadovoljstvima. Amerikanci su verovali da u svakodnevnom životu uživaju u širokoj lepezi najraznovrsnijih mogućnosti i udobnosti koja može da zadovolji i najdublje individualne želje i potrebe. Ono u čemu su nekad američke porodice i lokalne zajednice nalazile najviši životni smisao, a koji je pre svega podrazumevao prihvatanje društvenih, ekonomskih i materijalnih ograničenja, više nije postojalo. Za Amerikance, materijalna zadovoljstva su sve više bila na dohvat ruke i samo su čekala da budu upotrebljena i da se u njima uživa. Učešće u kulturi masovne potrošnje nije bilo samo moguće već i umesno, jer se zapravo radilo o iskustvu zajedničkog uživanja. Potrošnja i uživanje mogli su da budu izvan domašaja samo kao posledica lične greške i neuspeha.<sup>57</sup> „Modernog čoveka više ne motiviše žrtvovanje i asketizam, već krajnji egoizam i težnja za ličnim interesom..., što je jasna protivrečnost... jer (čovek) veruje da ga motiviše lični interes, a zapravo je njegov život posvećen ciljevima koji nisu njegovi. *Lično ja* u čijem interesu moderan čovek radi, jeste *društveno ja*, koje suštinski obrazuje očekivana uloga pojedinca u društvu, i koja je, u stvari, samo subjektivno prerusavanje za čovekovu objektivnu društvenu funkciju. Moderna sebičnost je pohlepa čiji su koreni u osujećenju stvarnog ličnog ja, a njen predmet je društveno ja.“<sup>58</sup> Tako je konformizam, koji je predstavljao upravo „puno saobražavanje pojedinca kulturnom modelu i normama ponašanja koje jedna određena društvena sredina propisuje“<sup>59</sup>, postao dominantna karakteristika američkog društva. U tom društvu čovek je postajao ono što se od njega očekuje, a to je pre svega značilo da se ni po čemu ne razlikuje od drugih. Dostupnost raznim uživanjima ili bar slika takve mogućnosti, opravdavala je veliko zadovoljstvo ekonomske i političke elite zbog povećanja populacije koja je ulazila u socijalnu kategoriju srednje klase. Čak ni činjenica da su veliki segment američkog društva obuhvatali relativno siromašni Amerikanci, nije mogla da uveri tu elitu u to da ideja o pristupačnosti životnim zadovoljstvima nikako nije održiva.

Osnovni razlog za rast vere u sticanje materijalnih dobara, a istovremeno i jedna od najupečatljivijih karakteristika života američkog društva tokom dvadesetih godina 20. veka, bila je ogromna ekspanzija novog stila komercijalnog reklamiranja. Do 1920. godine, preko 2,9 milijardi dolara godišnje bilo je potrošeno na reklamiranje. Ovo je bilo više nego dvostruko u poređenju s istim troškovima samo pet godina ranije i gotovo šest puta više nego na početku 20. veka. Do 1929. godine, dodatnih pola milijarde potrošenih i na oglašavanje, podiglo je ukupne troškove reklamiranja na 3,4 milijarde dolara.<sup>60</sup>

<sup>57</sup> Ibid.

<sup>58</sup> E. From, op. cit., str. 109-110, 112.

<sup>59</sup> Op. cit., 114.

<sup>60</sup> M. Klein, *n.d.*, 109-111.

Reklama se pojavila u raznim formama. Neke od novih tehnologija koristile su reklamiranje da bi sebi obezbedile nove mogućnosti za prenošenje komercijalnih poruka. Na primer, poplava automobila pokrenula je posao sa bilbordima i reklamama na saobraćajnim znacima kraj važnih saobraćajnica. U isto vreme, radio emisije su sve više finansijski zavisile od emitovanih reklama, dok su, u međuvremenu, poštanski katalozi i druga reklamna obraćanja poštom, zadržala svoj značaj i ulogu koju su imala pre Prvog svetskog rata. Štampana reklama je, međutim, zauzela najveći deo tržišta tokom 1920-ih godina. U tom smislu, najznačajniji deo svakog reklamiranja bio je u novinama. Dogodilo se da je ono što su Amerikanci čitali vremenom postalo veoma standardizovano. I časopisi su jednako kao i novine bili dostupni širokoj čitalačkoj publici. Tako je do 1925. godine gotovo 4.500 periodičnih časopisa bilo štampano svake godine u čak 180 miliona primeraka po broju. Prihodi od reklamiranja omogućavali su najvažniji deo zarade časopisa, što je opet dozvoljavalo da im se smanje cene u pretplati, ali i cene na kioscima.<sup>61</sup> Ovo je i navelo istoričara Džeksona Lirsa da napiše kako je „časopis (bio) jednostavan izum za navođenje ljudi da čitaju reklame“.<sup>62</sup>

Mora se priznati da je čuveni nemački psihijatar i psihoanalitičar Erik From, sa izvorišta, dakle iz Sjedinjenih Država, prvi uočio sve zamke moderne reklame u procesu stvaranja i razvoja ideologije potrošačkog društva. On je još tridesetih godina 20. veka pisao da se moderna reklama ne obraća razumu već emocijama, i da „kao i svaka hipnoidna sugestija, pokušava da na svoje predmete utiče emocionalno, a da ih zatim natera da se potčine intelektualno. Takva se reklama služi svakovrsnim sredstvima da na kupca ostavi utisak: čestim ponavljanjem istog obrasca; uticajem autoritativne slike..., privlačeći kupca i u isti mah slabeći njegove kritičke sposobnosti“.<sup>63</sup>

Kad se sve uzme u obzir, jasno je da ekonomsko iskustvo tokom dvadesetih godina nije moglo da pripremi američki narod na ono što ga je čekalo tokom tridesetih godina 20. veka. Opšte rasprostranjen obrazac privrednog rasta, tako karakterističan za dvadesete godine, bio je posebno naglašavan zbog posleratnih ekonomskih teškoća. Ali, kao što je više puta rečeno, ekonomski rast jeste bio veliki, ali ne i ravnomeran. U poljoprivredi je posle ogromne ekspanzije proizvodnje u ratnim godinama usledio, 1921. godine, katastrofalan pad cena poljoprivrednih proizvoda od 44%. Tokom dvadesetih godina poljoprivreda nije uspela da se od ovoga sasvim oporavi. Gubitkom stranih tržišta, hiperprodukcija je bila manje-više hronična i cene poljoprivrednih proizvoda ostale su niske. Kad se uporede cene poljoprivrednih proizvoda s drugim cenama 1929. godine, farmeri su za 11% bili u lošijoj poziciji nego 1913. godine. Malo njih je bilo u stanju da isplati velike kamate na kredite koje su bili podigli u prosperitetnim ratnim

<sup>61</sup> Ibidem; W. Sloat, op. cit., str. 105-110.

<sup>62</sup> L. Jackson, *Fables of Abundance: A Cultural History of Advertising in America*, Basic Books, New York, 1994, str. 201.

<sup>63</sup> E. From, op. cit., str. 121.



godinama, pa je sve više bilo hipoteka i zakupništava. Relativno mali broj bogatih farmera nije imao stvarnog razloga da se žali, ali su milioni farmerskih porodica, posebno na Jugu, gotovo umirali od gladi. Rudarstvo i drvna industrija takođe su propustili ovu ekonomsku ekspanziju i mnogi nisu mogli da uživaju u koristima privrednog prosperiteta. Plate radnika u ovim granama su tokom 1920-ih godina porasle nominalno za 9%, što nije bio mali porast u odnosu na standard ove decenije, ali je bio veoma skroman u poređenju sa 63% rasta nominalnog korporativnog profita.<sup>64</sup>

Tako su i godišnji prihodi domaćinstava bili neravnomerno raspoređeni. Dok su 1929. godine prihodi 36.000 porodica bili preko 75.000 dolara, prihodi 12 miliona porodica bili su niži od 1.500 dolara, što je, prema jednoj analizi federalne vlade, bilo na samoj granici siromaštva (ove cifre treba pomnožiti sa 10 da bi se dobio grub ekvivalent današnjoj vrednosti u dolarima).<sup>65</sup> Ovo se mnogo lakše može razumeti ako se pogleda geografski presek stanovništva i njihovih primanja, jer se tako uočava da su između stanovništva urbanih i ruralnih oblasti, kao i između različitih regiona dohoci bili nejednako raspoređeni. U 1929. godini, najveći godišnji prihod – oko 1.000 dolara po osobi, imali su zaposleni u severoistočnim oblastima od Njujorka do Bostona. Zarade farmera u ovoj oblasti bile su samo jedna trećina njihovih ili 366 dolara. Uporedne cifre za druge oblasti govore da su prilike bile još nesrećnije: na srednjem zapadu radnici su zarađivali 854 dolara, farmeri 262 dolara godišnje; na dalekom zapadu odnos je bio 953 dolara, odnosno 818 dolara; unutrašnji deo severozapada – 703 dolara, odnosno 426 dolara, i unutrašnja oblast jugozapada – 683 dolara, odnosno 366 dolara. Najsiromašnija oblast zemlje bila je unutrašnjost jugoistoka, gde su radnici odnosno nefarmeri zarađivali 535 dolara, a farmeri u proseku 183 dolara godišnje. Najupadljivija razlika u zaradama u geografskom smislu bila je između severoistoka i jugoistoka, kao i gotovo svuda između zaposlenih u nepoljoprivrednim delatnostima i u poljoprivredi.<sup>66</sup>

Čak i na vrhuncu plime ekonomskog talasa dvadesetih godina, siromaštvo je, prema ovoj analizi federalne vlade, bila uobičajena situacija za najmanje dve petine američke populacije, jer su im godišnja primanja bila ispod 1.500 dolara. Brukingsov institut u Vašingtonu (The Brookings Institution of Washington) utvrdio je nešto veći standard nego federalna vlada, smatrajući da je 2.000 dolara godišnjih prihoda bilo potrebno da pokrije „osnovne potrebe pristojnog života“ četvoročlane porodice. Na osnovu proračuna ovog instituta, više od 60% američkih porodica živelo je ispod utvrđenog standarda. Do kraja 1920-ih godina, mnogim radničkim porodicama postalo je veoma teško da drže korak, da otplaćuju automobile ili da kupuju nove. A jedna od loših strana izgradnje ekonomije na automobilima koje je tek trebalo otplaćivati, bila je u tome što se život

<sup>64</sup> D. E. Kyvig, op. cit., str. 187-208; H. B. Parks, op. cit., str. 600-601.

<sup>65</sup> De. E. Kyvig, op. cit., str. 211.

<sup>66</sup> Ibidem

automobila, kad nema dovoljno novca, lako mogao proizvoljno produžiti, što je važilo i za većinu drugih potrošnih dobara. Tako je neuspeh prenošenja plodova porasta produktivnosti na potrošače, pre svega u smislu nižih cena, krajem dvadesetih godina 20. veka počeo da uzima svoj danak. Kako se ekonomski bum nastavljao a cene nisu padale, za potrošače je postajalo sve teže da održavaju ovaj napredak.<sup>67</sup>

Reklo bi se da postojanje značajnog siromaštva nije izgledalo neuobičajeno. Ono što jeste izgledalo neobično, zbog čega se i tadašnja kao i kasnija pažnja ekonomskih istoričara posebno usmeravala na ove „lude dvadesete“, bila je pojava te neverovatne, brze ekonomske ekspanzije u roku od samo osam godina. Ona se zasnivala pre svega na dostupnosti potrošačkih dobara kao što su bili automobili, radio aparati, kućni aparati, raznovrsna hrana i kozmetika. Masovno tržište za ove i mnoge druge proizvode bilo je stimulisano reklamama i unapređeno povećanjem dostupnosti potrošačkih kredita. Za Amerikance srednje klase, čak i za one čije sopstvene mogućnosti nisu bile velike, ali i za one srećnije, sa visokim primanjima, svuda su bili vidljivi znaci prosperiteta.

## 7. Finansijska politika Sistema federalnih rezervi

Prema opšteprihvaćenom stanovištu ekonomista, pošto bogatiji staleži štede veći deo svojih prihoda, dok siromašni štede malo ili ništa, nejednakost u raspodeli prihoda dovodi do brzog porasta ušteđevina. Ovo može biti pozitivno samo ukoliko se ušteđevine mogu dalje investirati u ekspanziju industrije. Međutim, svrha ekspanzije je da se proizvede više dobara za potrošače i ona je korisna samo ukoliko su ljudi sposobni i voljni da ih kupuju. Iz ovog razloga jedan ekonomski sistem će neminovno doći u teškoće ako se dozvoli da ušteđevine daleko premašuju kupovnu moć potrošača.<sup>68</sup> Upravo ovo se i dogodilo u Sjedinjenim Državama krajem dvadesetih godina 20. veka, doprinoseći da se ovaj period drastično razlikuje od svih ranijih perioda prosperiteta. Ljudi sa većim prihodima ostavljali su na stranu velike iznose. Većina krupnih korporacija gomilala je ušteđevine umesto da je sav svoj profit raspodeljivala akcionarima.<sup>69</sup>

Postavlja se pitanje zašto se nedovoljna kupovna moć nije pokazala pre 1929. godine. Odgovor se može naći u porastu kupovine na kredit. Velike količine dobara prodatih tokom dvadesetih godina, posebno trajnih potrošnih dobara koja su činila tako značajan deo industrijske proizvodnje, nisu odmah isplaćivane. Ovaj proces nagomilavanja dugova ipak nije mogao da se produži u beskraj.

<sup>67</sup> Ibid.; P. Džonson, op. cit., str. 653.

<sup>68</sup> J. M. Keynes, *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca*, Kultura, Beograd, 1956, str. 143-147.

<sup>69</sup> Ibidem; P. A. Baran, M. P. Sweezy, *Monopolni kapitalizam, Eseji o američkom ekonomskom i društvenom poretku*, Stvarnost, Zagreb, 1969, str. 202-217; L. R. Heilbroner, op. cit., str. 58-95.

Pozajmljivanje novca i kupovanje na kredit privremeno su proširivali tržište, ali pre ili kasnije dugovi su se morali isplatiti, što je neminovno dovodilo do sužavanja tržišta.<sup>70</sup>

Jedan od najrasprostranjenijih načina na koji su nastajali dugovi sektora stanovništva u Sjedinjenim Državama bilo je kupovanje robe široke potrošnje na kredit. Procenjeno je da je ovakva kupovina, između 1923. i 1929. godine, u proseku iznosila pet milijardi dolara godišnje. Prosečna američka porodica kupovala je kola i kućne aparate tako što je uplaćivala na račun malu sumu, a ostatak je po ugovoru isplaćivala godinama. Istovremeno su se razvijali i drugi oblici privatnih dugova. Do 1930. godine, ukupan hipotekarni dug farmera popeo se na 9,2 milijarde dolara, dok je gradski hipotekarni dug dostigao kolosalnu cifru od 26 milijardi dolara. Privrednici, naročito oni koji su posedovali male ili srednje firme, takođe su pozajmljivali velike sume u cilju proširivanja proizvodnje. Tako se do kraja dvadesetih godina razvio vrlo zamršen sistem dugovnih obaveza. Ukupna količina privatnih dugova, dugoročnih i kratkoročnih, premašivala je 200 milijardi dolara i činilo se kao da svako svakome duguje. Usled svega ovoga, privreda je neminovno morala da postane podložnija depresijama jer kad god neka grupa ne bi mogla da ispuni svoje obaveze, „čitava ekonomska struktura počela bi da se ljulja kao kula od karata“.<sup>71</sup>

U isto vreme znatno se povećao i državni dug. Mada je federalna vlada smanjila državni dug, pojedine države i opštinske uprave gomilale su obveznice za izgradnju puteva, mostova, ustanova i bolnica. Tokom 1920-ih godina, na javne zgrade se godišnje trošilo prosečno tri milijarde dolara. Ovo se samo delimično isplaćivalo prihodima od poreza, ali je i pored toga, već 1930. godine, ukupan dug lokalnih uprava dostigao sumu od 16 milijardi dolara.<sup>72</sup>

Prema mišljenjima nekih vodećih američkih ekonomskih istoričara koja se dobrim delom zasnivaju na istorijskoj analizi čuvenog ekonomiste Milтона Fridmana, Sjedinjene Države su tokom 1920-ih godina u saradnji sa britanskim i drugim vodećim industrijskim i finansijskim silama, pokušale da očuvaju prosperitet sveta namernim naduvavanjem novčane mase. To je bilo moguće učiniti zahvaljujući radu Sistema federalnih rezervi, i to tajno, bez zakonskih odredbi ili kontrole i znanja javnosti, odnosno zabrinutih poslovnih krugova. Mada je količina gotovog novca u opticaju ostala stabilna – početkom dvadesetih godina bilo je 3,68 milijardi u dolarskim novčanicama, a 1929. godine – 3,64 milijarde: krediti su narasli sa 45,3 milijarde juna 1921. godine, na 73 milijarde u julu 1929. godine, što je bio porast od 61,8% za osam godina. Bela kuća, ministar finansija Endrju V. Melon (Andrew W. Mellon), koji je na dužnosti neprestano bio od 1921. do 1931. godine, Kongres, državne kao i privatne banke, svi zajedno

<sup>70</sup> Ibid.

<sup>71</sup> M. Klein, op. cit., str. 88-95; H. B. Parks, p. cit., str. 623; K. E. Pool, *Fiscal Policies and The American Economy*, Prentice-Hall Inc., New York, 1951, str. 63-66.

<sup>72</sup> Ibidem

dele odgovornost zbog naduvavanja kreditne mase. Kreditna ekspanzija se ne bi dogodila u takvom obimu da je kamatnim stopama bilo dozvoljeno da same nađu svoj nivo, odnosno da su proizvođači i farmeri plaćali kamate na pozajmljena sredstva po stopama po kojima su štediške bile spremne da ova sredstva ulože u banke. Umesto toga, došlo je do veštačkog održavanja kamata na neprirodno niskom nivou. Utvrđena politika Federalnih rezervi išla je na to da, ne samo uveća kreditna sredstva, nego i da to učini po kamatnim stopama dovoljno niskim da stimuliše, zaštititi i unapredi sve vrste legitimnog biznisa.<sup>73</sup>

Kao arhitekta ovakve ekonomske politike bili su označeni Bendžamin Strong (Benjamin Strong), guverner Njujorške banke federalnih rezervi, koji je sve do svoje smrti (1928) imao svu moć u formiranju finansijske politike Sjedinjenih Država, i Montegju Norman (Montague Norman), guverner Engleske banke. Smatra se da je suština njihove „problematične finansijske politike“ bila inspirisana veoma uticajnim naučnim radom „Rasprava o monetarnoj reformi“ (1923), ekonomiste Džon Majnarda Kejnso (John Maynard Keynes). Prema ovom stanovištu, deo problema bio je u tome što je Kejnsova *Rasprava* zagovarala „upravljanje valutom“ i stabilan nivo cena, a to je iziskivalo stalno uplitanje vlade. Strong i Norman su, koordinirano i na međunarodnom nivou, najvećim delom dvadesetih godina zaista upravljali valutom. Smatra se da su na domaćem i međunarodnom planu oni konstantno upumpavali više novca u sistem i kad god bi ekonomija pokazala znake klonulosti, oni su povećavali dozu. U tom smislu, posebno se ističe međunarodni sastanak bankara na Long Ajlendu u organizaciji Stronga i Normana, koji se odigrao jula 1927. godine. Na ovom sastanku odlučeno je da se ide na još jedno sniženje kamatnih stopa, pa je Njujorška banka federalnih rezervi tada smanjila svoje kamate na 3,5%, što je u tim okolnostima zaista bila neverovatno niska stopa. Zbog toga se danas često iznosi zaključak da je upravo to bila jedna od najskupljih grešaka koju je počinio neki bankarski sistem u poslednjih 75 godina.<sup>74</sup>

Ipak se na kratak rok ovakva politika pokazala uspešnom. U prvoj polovini treće decenije, svetska trgovina, u velikoj meri zahvaljujući američkom protekcionizmu, nije uspela da se vrati na svoj predratni nivo. Zapravo, u periodu od 1921. do 1925. godine, svetska trgovina je u poređenju sa periodom od 1911. do 1914. godine, bila manja za 1,42%. Tokom četiri godine, od 1926. do 1929. godine, postigla je rast od 6,74%, uspeh koji nije bio nadmašen sve do kasnih pedesetih godina 20. veka. Ali, cene su ostale stabilne, krećući se između indeksa 93,4 u junu 1921. godine, preko 104,5 u novembru 1925. godine, da bi ponovo zabeležile pad na 95,2 u junu 1929. godine.<sup>75</sup> To je sugerisalo da je politika pro-

<sup>73</sup> M. Friedman, R. Friedman, *Sloboda izbora, lični stav*, Global book, Novi Sad, 1996, str. 89-98; E. Hobsbaum, *Doba ekstrema – kratka istorija dvadesetog veka 1914-1991*, Dereta, Beograd, 2002, str. 70-71; P. Džonson, op. cit., str. 659-660.

<sup>74</sup> Ibidem

<sup>75</sup> Ibid. Bazna godina 1939 = 100.

mišljenog kontrolisanja stope ekonomskog rasta, unutar okvira stabilnih cena, bila pretvorena u realnost.

Ova smišljeno vođena kreditna ekspanzija primenjivana je ne samo na nacionalnom, nego i na međunarodnom nivou. Američka vlada je nakon Prvog svetskog rata tražila vraćanje svojih ratnih pozajmica datih evropskim državama, uglavnom Britaniji i Francuskoj, ali je, takođe, svojom politikom jeftinog novca i stalnim mešanjem u strana tržišta hartija od vrednosti, aktivno podsticala strane vlade i poslovni svet da pozajmljuju novac na Vol stritu (Wall Street). Ona je favorizovala izvesne pozajmice drugim vladama u cilju održavanja tadašnjeg međunarodnog ekonomskog poretka, unapređivanja američke izvozne industrije, kao i podrške određenim režimima. Burna ekspanzija kredita inostranstvu počela je 25. maja 1921. godine, nakon sastanka predsednika Hardinga, ministra trgovine Huvera i predstavnika inostranih banaka.<sup>76</sup>

Tako su se do 1929. godine ukupne američke dugoročne investicije u inostranstvu popele na gotovo 15,4 milijarde dolara. Od ove sume, 7,8 milijardi dolara činile su strane hartije od vrednosti u posedu Amerikanaca, dok je 7,6 milijardi dolara predstavljalo američku imovinu u stranim zemljama. Ukupno 5,4 milijarde dolara bilo je investirano u Latinskoj Americi, 4,6 milijarde dolara u Evropi, 3,7 milijardi dolara u Kanadi i 1,4 milijarde dolara u Aziji i na Pacifiku. Pošto su stranci uložili u Sjedinjenim Državama investicije u vrednosti od 5,7 milijardi dolara, to znači da je neto izvoz kapitala Amerike iznosio 9,7 milijardi dolara.<sup>77</sup>

Jedan od ciljeva investiranja u stranim zemljama bio je u tome da im se omogući kupovina američke robe u većim količinama. Sjedinjene Države su nastavile da izvoze neke poljoprivredne proizvode, naročito pamuk (više od polovine proizvedenog pamuka je izvoženo u inostranstvo), duvan i pšenicu. One su isto tako preplavile ostali svet industrijskom robom, osvajajući tržišta koja su ranije držali Britanci i Nemci. Između 1922. i 1929. godine, američki izvoz premašio je uvoz za prosečno 700 miliona dolara godišnje. Drugim rečima, američka privreda je prodavala deo svojih proizvoda izvozeći ih u inostranstvo, a istovremeno je davala zajmove stranim zemljama, kojima su one plaćale te proizvode.<sup>78</sup>

Ako zemlja kreditor investira u nerazvijena područja na ekonomski racionalan način (podizujući pruge i komunalne ustanove, na primer) i očekuje umerene dugoročne profite a ne brze, riskantne dobitke, onda taj proces koristi obema stranama. Neke američke investicije u stranim zemljama 1920-ih godina, bile su takve prirode. Nažalost, mnogo od toga je zloupotrebjeno. To se pre svega odnosi na kupovinu hartija od vrednosti stranih država. Iako je Ministarstvo spoljnih poslova još 1922. godine tražilo prethodnu informaciju o stranim zajmovima, efikasna vladina kontrola nije postojala. Proces je bio prepušten bankarima sa Vol strita od kojih

<sup>76</sup> Ch. P. Kindleberger, *The World in Depression 1929-1939*, Allen Lane and Penguin Press, London, 1973, str. 57-72; H. B. Parks, op. cit., str. 623.

<sup>77</sup> Ibid.

<sup>78</sup> Ibid.; P. Kenedi, op. cit., str. 313-317; E. Hobsbaum, op. cit., str. 71-73.

su mnogi bili više zainteresovani za ubiranje provizije, nego da pronađu način da sigurno investiraju uštedevine koje su im poverili američki građani.<sup>79</sup>

Ako se, usled nemogućnosti da se predvidi pojava nacizma u Nemačkoj, nije moglo prebaciti američkim bankarima što su ogromne sume uložili u tu zemlju, ipak se mogu slobodno optužiti da su neodgovorno pozajmili gotovo dve milijarde dolara većinom diktatorskim vladama u Latinskoj Americi. Smatra se da su bankari toliko bili željni zarade da su čak plaćali ogromne nagrade uticajnim građanima u tim zemljama samo da bi plasirali što više zajmova. Tako je, na primer, sinu predsednika Perua bilo uplaćeno 415.000 dolara, dok je zet predsednika Kube primio 500.000 dolara, a dobijao je i godišnju platu od 19.000 dolara. Da su te dve milijarde dolara bile bolje investirane, mogle su mnogo da učine za narode Latinske Amerike. Umesto toga, novac se uglavnom trošio na ratni materijal, nepotrebne javne zgrade, kao i u druge neproduktivne svrhe. Tako su diktatori dobijali novac, Vol strit svoje provizije, a račun su uglavnom platili lakoverni investitori širom Sjedinjenih Država. Kad se sve ovo uzme u obzir, ne čudi što su za vreme Depresije sve zemlje Latinske Amerike (sem dve) obustavile isplatu svojih dugova, a dve trećine ovih zajmova od tada nikad nisu isplaćene.<sup>80</sup>

„Jednostavnost s kojom su američki bankari raspolagali novcem svojih građana, bila je najsenzacionalnija karakteristika zajmova inostranstvu, ali ne i najznačajnija. To što je Amerika postala kreditor pokrenulo je i neka osnovna pitanja državne politike. Stranim zemljama su davani zajmovi pod pretpostavkom da će biti vraćeni s kamatom. Ali, na kraju krajeva, zemlje su mogle da ispune svoje finansijske obaveze samo prodajom robe američkom tržištu. Ipak, istovremeno ulažući kapital u inostranstvu, Sjedinjene Države su isto tako sprovodile carinsku politiku u cilju da se što je moguće više američkog tržišta rezerviše za domaće proizvođače, i nastavile su da izvoze mnogo više nego da uvoze. Tako je njihova ekonomska politika postala „šizofrenična“. One nisu mogle večno da raspolazu i svojim viškovima novca i viškovima robe na stranim tržištima, sem ako nisu bile voljne da se odreknu vraćanja dugova.“<sup>81</sup> Tako se dogodilo da su se do 1929. godine kamate na ranije zajmove stranim zemalja toliko povećale da su iznosile više nego novi zajmovi tim zemljama. Ovo je mogao da bude rezultat samo smanjivanja američkog izvoza i jedan od uzroka koji je doprineo Velikoj depresiji.<sup>82</sup>

Ovakva američka ekonomska politika okončana je krajem 1928. godine, što je tačno koincidiralo sa ekspanzijom novčane mase na kojoj je taj ekonomski rast i počivao. Američki upravljači odbacili su *laissez-faire* politiku slobodne trgovine i skupog novca, opredeljujući se za opciju visokih carina i kreditnu ekspanziju. Videlo se da je koristi od ovako vođene ekonomske politike imala i domaća industrija, zaštićena uvoznim carinama, ali i izvozna industrija, subvencionisana

<sup>79</sup> Ibid.

<sup>80</sup> Ibid.

<sup>81</sup> H. B. Parks, op. cit., str. 625.

<sup>82</sup> K. E. Pool, op. cit., str. 63-66.

povlašćenim kreditima, kao i investicioni bankari koji su raspisivali zajmove. Glavni gubitnik ovako vođene ekonomske politike bilo je stanovništvo u celini, pre svega jer je podleglo novoj potrošačkoj ideologiji, iako su mu onemogućene konkurentske cene na osnovu jeftinog uvoza, i zato što će postati univerzalna žrtva iznenadne, razarajuće ekonomske krize.<sup>83</sup>

## 8. Zaključak

Preovlađujuća ekonomska teorija u Sjedinjenim Državama se tokom dvadesetih godina 20. veka sastojala u predviđanju da će, ako se biznisu pomogne da ostvaruje svoje stabilne profite i proširuje proizvodnju, biti posla za svakoga i da će prosperitet obuhvatiti sve slojeve stanovništva. Republikanske administracije Hardinga, Kulidža i Huvera posebno su podsticale individualizam i unutrašnju ekonomsku politiku *laissez-faire*, a predsednik Herbert Huver je čak nastojao da promovise saradnju privrede i federalne vlade.

Najupadljiviji aspekt ovog novog sveta bio je upravo u iznenadnoj promeni ili preobražaju do kojeg je došlo stvaranjem novog sistema vrednosti posleratne generacije, šokantno drugačijeg u odnosu na generaciju njihovih roditelja. Ono što se počelo nazivati modernizmom, razvijalo se u životima Amerikanaca već od početka 20. veka, ali je u posleratnoj Americi dostiglo svoj vrhunac istovremeno sa dalekosežnim promenama u ekonomiji (dobrim delom podstaknutim u vreme rata) koje su povećale produktivnost do neslućenih granica. Ubrzani razvoj ključnih domaćih tehnologija poput električne energije, automobila, filma i radija, drastično su preoblikovali svakodnevni život Amerikanaca.

Ekonomske i društvene promene nisu bile ništa novo, ali nikad ranije nisu takvom brzinom uticale i menjale život velikog broja Amerikanaca. Doktrina štedljivosti i skromnosti primenjivana tokom 19. veka, bila je zamenjena novim imperativima potrošnje i uživanja, čak i ako je to značilo da se treba zaduživati. Pravila iz prošlosti više nisu bila prihvatljiva, bilo da se radilo o biznisu, industriji, finansijama, religiji, ličnim navikama ili tradicionalnim vrednostima. Tako je sama suština američke ideologije potrošačkog društva bila u rasprostranjenom i opšteprihvaćenom verovanju da je većina zadovoljstava lako dostupna. Očarani komforom, udobnošću i reklamama te nove potrošačke civilizacije, stimulisani dobrim izgledima za budućnost, Amerikanci su posebnu pažnju poklanjali berzi akcija. Mamac su oduvek bila obećanja o brzim i lakim načinima da se zaradi novac, što je bilo u suprotnosti sa neminovnošću teškog rada i životarenja. Nova potrošačka ekonomija nudila je tako mnogo raznovrsnih stvari na prodaju da ne može da čudi što je time podsticala želju naroda za lepšim i srećnijim životom.

Ono što je pokretalo ekonomski rast bilo je poverenje u taj rast sam po sebi. Rast berze akcija na Vol stritu bio je veći od onog kojeg bi opredelio rast

<sup>83</sup> Ibid.

ekonomske aktivnosti u prosperitetnoj fazi privrednog ciklusa; bio je to porast optimizma u američkom kolektivnom načinu razmišljanja i osećanja. Uz berzu akcija koja se stalno razvijala, Amerikanci su uskoro otkrili da žive u izmenjenom svetu, koji je zahtevao nove ideje, nove navike u razmišljanju i novi sistem vrednosti. Psihološka klima se menjala, a svaka promena životnih vrednosti Amerikanaca vodila je novim izazovima.

U suštini su osnove američkog prosperiteta dvadesetih godina bile veoma slabe, posebno zato što je poljoprivreda bukvalno već bila u depresiji, a novčani prihodi nisu proporcionalno rasli, zapravo su stagnirali u poslednjim „ludim godinama“ ekonomskog buma. Ono što se dešavalo, kao što se često dešava ekspanzijom slobodnog tržišta, bilo je to da su s platama koje su zaostajale profiti nesrazmerno rasli, a time su bogatiji dobijali veći deo nacionalnog dohotka. Ukupna tražnja nije mogla da održi korak sa produktivnošću industrije koja je sve brže rasla, pa su rezultati bili hiperprodukcija i špekulacija. Oni su, sa svoje strane, izazvali ekonomski kolaps koji je zatim doveo do ogromnog smanjenja potražnje.

Ono što je američki ekonomski sistem napravilo tako osetljivim na ovaj kreditni bum bila je činjenica da potrošači nisu kreditima kupovali tradicionalne artikule masovne potrošnje kao što su hrana, odeća i slično, koji su služili za puko preživljavanje i za kojima je potražnja bila prilično neelastična. Jer, koliko god da su ljudi bili siromašni, oni nisu mogli da smanje svoju potražnju za prehrambenim proizvodima ispod određene tačke, i ta potražnja se ne bi udvostručila ako bi im se udvostručili prihodi. Umesto toga, potrošači u Sjedinjenim Državama su kupovali trajna potrošna dobra modernog potrošačkog društva. Međutim, kupovina automobila ili kuće lako je mogla biti odložena za bolja vremena, odnosno potražnja za njima je bila elastična u zavisnosti od prihoda. Ukratko, novi proizvodi i nov način života su u Americi iziskivali brzo širenje visokog i sve višeg nivoa primanja i visokog stepena vere u budućnost, ali je upravo to bilo ono što se srušilo u periodu između 1929. i 1933. godine.



---

**Literatura:**

- Apter, D. E.: „Sistem, Process and Politics of Economic Development“, *Industrialisation and Society*, Unesco, Monton, 1963.
- Backman, J.: *Wage Determination an analysis of wage criteria*, New York, 1959.
- Baran, P. A. – Sweezy, M. P.: *Monopolni kapitalizam – eseji o američkom ekonomskom i društvenom poretku*, Stvarnost, Zagreb, 1969.
- Blum, R.: *Koncentracija kapitala u američkoj privredi*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 1959.
- Carlton, N. L.: „Električna energija“, *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954.
- Džonson, P.: *Istorija američkog naroda*, Knjiga-komerc, Beograd, 2003.
- Eastham, J. K.: *An Introduction to Economic Analysis*, London, 1958.
- Friedman, M. – Friedman, R.: *Sloboda izbora – lični stav*, „Global book“, Novi Sad, 1996.
- From, E.: *Bekstvo od slobode*, Nolit, Beograd, 1978.
- Galbraith, J. K.: *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Hought Mifflin Company, Boston, 1956.
- Heilbroner, L. R.: *The Limits of American Capitalism*, Harper&Row Publishers, New York, 1966.
- Hobsbaum, E.: *Doba ekstrema – kratka istorija dvadesetog veka 1914-1991*, Dereta, Beograd, 2002.
- Hoselitz, B. F. – Moore, W. E. (eds.): *Industrialisation and Society*, Unesco, Monton, 1963.
- Jackson, L.: *Fables of Abundance: A Cultural History of Advertising in America*, Basic Books, New York, 1994.
- Johnson, E. A. J. – Krooss, H. E.: *Podrijetlo i razvoj američke ekonomije, Uvod u političku ekonomiju*, Preduzeće za izdavanje prodaju i distribuciju knjiga, Zagreb, 1958.
- Kenedi, P.: *Uspon i pad velikih sila, Ekonomske promene i ratovanje od 1500. do 2000. godine*, SID, „Službeni list SCG“, Beograd, 2003.
- Keynes, J. M.: *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca*, Kultura, Beograd, 1956.
- Kindleberger, C. P.: *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, New York, 1993.
- Kindleberger, Ch. P.: *The World in Depression 1929-1939*, Allen Lane and Penguin Press, London, 1973.
- Klein, M.: *Rainbow's End, The Crash of 1929*, Oxford University Press, Oxford, 2001.

- Kyvig, D. E.: *Daily Life in the United States 1920-1940, How Americans Lived Through the „Roaring Twenties“ and the Great Depression*, „Ivan R. Dee“, Chicago, 2004.
- Lundberg, F.: *The Rich and the Super-Rich, A study in the power of money today*, Lyle Stuart Inc., New York, 1968.
- Lynch, D.: *The Concentration of Economic Power*, Columbia University Press, New York, 1946.
- Mitrović, A.: *Vreme netrpeljivih, Politička istorija velikih država Evrope 1919-1939*, Srpska književna zadruga, Beograd, 1974.
- Parks, H. B.: *Istorija Sjedinjenih Američkih Država*, „Rad“, Beograd, 1985.
- Pool, K. E.: *Fiscal Policies and The American Economy*, Prentice-Hall Inc., New York, 1951.
- Rostow, W. W.: *The World Economy: History and Prospect*, Austin, Tex., 1978.
- Schumpeter, J. A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*, „Harper and Brothers“, New York, 1947.
- Seymour, H. E.: „Kratok pregled privredne istorije od 1800 do 1947“, *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954.
- Seymour, H. E.: „Neki aspekti socijalne zaštite, obrazovanja i politike rada“, *Spasavanje američkog kapitalizma – jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954.
- Sloat, W.: *1929, America Before the Crash*, Cooper Square Press, New York, 2004.
- Smiley, G.: *Rethinking the Great Depression*, „Ivan R. Dee“, Chicago, 2002.
- Williams, J. H.: *Economics Stability in a Changing World, Essays in economic theory and policy*, Oxford University Press, New York, 1953.

DR MIOMIR JOVANOVIĆ, DOCENT  
Geografski fakultet Univerziteta u Beogradu

## GRADSKI SAOBRAĆAJ I RAZVOJ KINESKIH GRADOVA

**Rezime:** Iako je u Kini još od 1949. prećutno podržavan razvoj velikih gradova, ovaj proces stvarno dobija na zamahu tek nakon 1978. godine, kada se Kina orijentira na izveznu industrijalizaciju, omogućujući ogroman priliv direktnih stranih investicija u tzv. specijalne ekonomske zone, otvorene gradove i triangle razvoja. Već početkom 1990-ih, automobilska industrija se dekretom proglašava za osnovnu polugu privrednog razvoja, i ujedno započinje izgradnja impozantne mreže gradskih i međugradskih puteva. Pri tome, Kina nema „ozbiljne“ izvore nafte, kao što se ranije pretpostavljalo. Ovakva proautomobilska strategija mnogoljudne Kine (sa jasno proklamovanim ciljem: „jedan automobil na jedno domaćinstvo“), ne samo da ozbiljno ugrožava održivi razvoj (izuzetno kompaktnih, gusto naseljenih) kineskih gradova, već predstavlja i dramatičnu pretnju za neobnovljive globalne resurse.

**Ključne reči:** kineski gradovi, održivi urbani razvoj, gradski saobraćaj

### 1. Uvod

Urbani razvoj je u Kini uvek bio tek delić „viših ciljeva“, često i dramatično menjanih i brutalno, centralno-planski sprovedenih. Stoga se razvoj kineskih gradova mora razmatrati u znatno širem kontekstu od urbanog razvoja u tržišnim ekonomijama. U prvom delu članka iznose se karakteristike politike regionalnog i urbanog razvoja u periodu od 1949. do 1978. godine, kada se kao razvojni prioritet postavilo smanjivanje neravnornosti regionalnog razvoja. Drugi deo članka posvećen je specifičnostima urbanog razvoja Kine posle 1979. godine, kada je Kina širom otvorila svoje granice za direktne strane investicije. U trećem delu članka ispituju se kontroverze savremenog urbanog razvoja Kine koje su nastale kao rezultat opredeljenja kineskih vlasti za primenu strategije „jedan automobil po domaćinstvu“.

## 2. Politika regionalnog i urbanog razvoja od 1949. do 1978. godine

Do revolucije 1949. godine Kina je predstavljala jedan od najizrazitijih primera neravnomernog regionalnog razvoja. Približno 90% industrijske infrastrukture zemlje bilo je koncentrisano duž obale (od čega jedna petina u Šangaju), u „otvorenim lukama“<sup>1</sup> koje su kontrolisali stranci i gde su se Kinezi osećali kao tuđinci, ponižavani na svakom koraku. R. Marfi navodi da je u jednom šangajskom parku čak stajala tabla sa natpisom: „zabranjeno za pse i Kineze!“<sup>2</sup>

Prvih godina nakon revolucije iz zaostale i opustošene unutrašnjosti ljudi su pohrlili u gradove, koji nisu bili spremni da podnesu ovo breme.<sup>3</sup> Mada su novi komunistički vladari „po definiciji“ bili ideološki izrazito antiurbano nastrojeni, pravi razlog da se ova najezda preusmeri natrag na selo bila je preka potreba da se zemlja industrijalizuje.<sup>4</sup>

Već 1950-ih godina Kina definiše veoma jasnu strategiju urbanizacije:

- limitiranje razvoja velikih gradova, stvaranjem „gradova satelita“ i disperzijom industrije i radne snage;
- kontrolu i limitiranje rasta gradskog stanovništva, kroz ograničavanje migracije iz sela u grad, smanjenje (visoke) prirodne stope priraštaja i plansko delegiranje obrazovanih mladih ljudi na selo.<sup>5</sup>

Pri tom su proces „socijalističke transformacije kineskih gradova“ karakterisali sledeći ciljevi:

- transformacija potrošačkog u proizvodni, industrijski grad;
- stvaranje novog socioekonomskog obrasca koji će reflektovati jedinstvo naroda i besklasno društvo;
- stvaranje veza, jedinstva između radnika i seljaka, a samim tim i između grada i okolnih ruralnih oblasti.

Ovo je rezultiralo stalnim proširivanjem administrativnih granica grada i uključivanjem sve većih poljoprivrednih površina u metropolitenska područja.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Kina bila ugovorom obavezana da ove luke drži otvorene za spoljnotrgovinsku razmenu.

<sup>2</sup> R. Murphey, *The Fading of the Maoist Vision: City and Country in China's Development*, Methuen, London, 1980, str. 27-31; R. Murphey, „City as a Mirror of Society: China, Tradition and Modernization“, u: J. A. Agnew, J. Mercer, D. E. Sopher, eds.: *The City in Cultural Context*, Allen and Unwin, 1984, str. 197.

<sup>3</sup> R. Murphey, *The Fading of the Maoist Vision: City and Country in China's Development*, Methuen, London, 1984, str. 43; R. J. R. Kirkby, *Urbanisation in China: Town and Country in a Developing Economy 1949-2000 AD.*, Croom Helm, London, 1985, str. 58.

<sup>4</sup> R. J. R. Kirkby, op. cit., str. 14.

<sup>5</sup> V. Sit, ed., *Chinese Cities: The Growth of the Metropolis Since 1949*, Oxford University Press, Hong Kong/Oxford/New York, 1988, str. 9.

<sup>6</sup> V. Sit, ed., op. cit., str. 40-41.

Na prvi pogled Kina je u tome i uspela. Za razliku od, na primer, zemalja u razvoju koje karakteriše nagli porast udela gradskog stanovništva, u Kini je udeo gradskog stanovništva neznatno porastao – sa 10,6% 1949. godine, na samo 13,9% 1981. godine (tabela 1).

**Tabela 1.** Udeo gradskog stanovništva u ukupnom broju stanovnika Kine

GODINA	Ukupno stanovnika (u hiljadama)	Gradski stanovnici (u hiljadama)	Udeo gradskog u ukupnom broju stanovnika (u %)
1949.	541.670	57.650	10,6
1953.	582.603	77.669	13,2
1972.	867.270	-	-
1981.	996.220	138.700	13,9

**Izvor:** V. Sit, ed.: *Chinese Cities: The Growth of the Metropolis Since 1949*, Oxford University Press, Hong Kong/Oxford/New York, 1988.

Ovakav tip urbanizacije i proklamovane ciljeve urbanizacije i transformacije kineskih gradova, neki istraživači nazvali su *dezurbanizacijom*, a neki čak *anti-urbanizacijom*.<sup>7</sup>

Iako je jedan od osnovnih, često isticanih ciljeva socijalističkog razvoja bio prevazilaženje dihotomije grad – selo, dobro je, ipak, jasno razdvojiti oficijelnu retoriku od stvarnih ciljeva.

**Tabela 2.** Udeo populacije velikih gradova u gradskom i ukupnom stanovništvu Kine

GRADOVI	1953. godina		1972. godina		1981. godina	
	Udeo u gradskom stanovništvu (u %)	Udeo u ukupnom br. stanovnika (u %)	Udeo u gradskom stanovništvu (u %)	Udeo u ukupnom br. stanovnika (u %)	Udeo u gradskom stanovništvu (u %)	Udeo u ukupnom br. stanovnika (u %)
preko 1 mil. stanovnika	27,1	3,6	27,8	5,9	52,1	7,3
preko 0,5 mil. stanovnika	41,6	5,5	37,4	8,0	73,2	10,2

**Izvor:** V. Sit, ed., *Chinese Cities: The Growth of the Metropolis Since 1949*, Oxford University Press, Hong Kong/Oxford/New York, 1988.

Od 1953, kada je u Kini postojalo samo 9 velikih gradova sa preko milion stanovnika, njihov broj je do 1981. godine porastao na 37, dakle – povećao se više od četiri puta (tabela 2). Pri tome se porast broja gradskih stanovnika Kine odigrao upravo u najvećim metropolama, sa više od pola miliona ljudi.<sup>8</sup> Upravo su ekonomski razlozi presudno uticali da se ubrza razvoj velikih gradova. Uprkos zva-

<sup>7</sup> C. P. Cell, „Deurbanization in China: the Urban Contradiction“, *BCAS*, no. 1, 1979, str. 62-72; R. Murphy, „The Urban Road to Development“ u: C. K. Leung, N. Ginsburg, eds.: *China: Urbanization and National Development*, Chicago University Press, 1980, str. 111-129.

<sup>8</sup> Od ukupnog rasta gradskog stanovništva, u periodu 1953-1981, 87% odigralo se upravo u gradovima sa preko 500.000 stanovnika. Videti: V. Sit, ed.: op. cit., str. 27.

ničnom stavu o neophodnosti uravnoteženog regionalnog razvoja i disperzivnog razvoja industrije, samo u Šangaju, Pekingu i Tijanjinu, u kojima je živelo tek 2,8% stanovnika Kine, stvarana je jedna petina nacionalnog industrijskog proizvoda.

Uporedo sa (zvanično prećutkivanim) procesima koncentracije industrijske proizvodnje u velikim gradovima, odvijalo se i plansko raspoređivanje kadrova. Mao Cedung je, naime, zahtevao da se *eliminišu regionalne nejednakosti* preusmeravanjem resursa iz istočnih regiona u duboku unutrašnjost. Milioni obrazovanih mladih ljudi (diplomaca) planski su povučeni iz gradova kako bi se formirala struktura za sprovođenje poljoprivrednog razvoja. Čitava ova zamisao zavisila je od nekih 15 miliona stručnjaka, praktično deportovanih iz gradova, koji i nisu želeli ništa drugo nego da se vrate natrag. Potpuno ravnodušni, nezainteresovani za poljoprivredu, najčešće u konfliktu sa seljacima, oni su ubrzo postali bogato izvorište emigranata u Hong Kong, čijem su „meteorskom“ uspehu potpomogli.<sup>9</sup> Ovaj se proces posebnom silinom ispoljio upravo krajem 1950-ih – u vreme pogubnog „velikog skoka“, i krajem 1960-ih, tokom „kulturne revolucije“.<sup>10</sup>

Proces regionalne transformacije Kine za vreme Maove vladavine može se podeliti u tri perioda. Prvo, tokom prvog petogodišnjeg plana (1953-1964) uspešno su smanjeni regionalni dispariteti. Sredstva su iz razvijenijih regiona kanalisana u unutrašnjost, u nerazvijene regione, čiji je udeo u ukupnim državnim investicijama skočio sa 48% na 60% od 1953. do 1956. godine. Međutim, za vreme tzv. „velikog skoka“, od 1958. do 1960. godine, ovi dispariteti su se opet povećali. Drugo, u periodu obrazovanja Trećeg fronta, kada je zbog izuzetno zategnutih odnosa sa SSSR-om (koji je 1966. godine sklopio pakt sa Mongolijom i duž granica koncentrisao svoje vojne trupe), teška industrija Kine (proizvodnja gvožđa, čelika i vojna industrija) povučena u unutrašnjost zemlje. Planine i pećine su bile preferirane lokacije,<sup>11</sup> pri čemu je svaka proizvodna jedinica imala kompletan proizvodni proces i sopstvena transportna sredstva, kako bi se ostvarila direktiva o samodovoljnosti.<sup>12</sup> Tako je u unutrašnjosti zemlje koju su karakterisali nedostatak tehnologije, infrastrukture i ljudskih resursa, nastalo više od dve hiljade velikih i srednjih industrijskih, istraživačkih i edukacionih projekata. Stvoreno je 45 novih proizvodnih centara i 30 novih industrijskih gradova,<sup>13</sup> a udeo državnih investicija u unutrašnjosti Kine skočio je sa 58% na 71% od

<sup>9</sup> R. Murphey, *The Fading of the Maoist Vision: City and Country in China's Development*, Methuen, London, 1980, str. 105-107; R. Murphey, „City as a Mirror of Society: China, Tradition and Modernization“ u: J. A. Agnew, J. Mercer, D. E. Sopher, eds.: *The City in Cultural Context*. Boston: Allen and Unwin, 1984, str. 200.

<sup>10</sup> R. J. R. Kirkby, op. cit., str. 10.

<sup>11</sup> Sung-Cheol Lee, Kark-Bum Lee, „Inward Investment and the Transformation of Regional Economies in China“, *DISP*, no. 30, 2002, str. 35.

<sup>12</sup> C. C. Fan, „Of Belts and Ladders: State Policy and Uneven Regional Development in Post-Mao China“, *Annals of American Geographer*, no. 3, 1995, str. 423.

<sup>13</sup> L. J. C. Ma, Y. Wei, „Determinants of State Investments in China, 1953-1990“, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 88, no. 3, 1993, str. 220.

1972. do 1977. godine. Regionalna strategija ekonomske kovergencije dovela je do takvog stepena ekonomske krize da je bruto domaći proizvod (BDP) po stanovniku 1978. godine bio približno na nivou onog iz sredinom 1950-ih.<sup>14</sup> Najnovije analize, znači, pokazuju da ni proklamovana politika smanjenja *regionalnih* dispariteta nije bila sprovedena u delo.

### 3. Urbani razvoj od 1979. godine

Počev od kraja 1970-ih i početka 1980-ih, pod režimom Deng Hsijao Pinga (konzervativnom po klasičnim maoističkim standardima, radikalnom po svim ostalima) prethodna politika regionalnog i urbanog razvoja je napuštena. Za razliku od socijalističkih država Centralne i Istočne Evrope, privredni razvoj usmeren je na eksportno orijentisanu kapitalističku industrijalizaciju, uvodeњem direktnih stranih investicija. Od tada BDP beleži znatno veću stopu rasta nego u zemljama Istočne i Centralne Evrope, kao i drugim azijskim privredama u razvoju, uporedivu sa stopama rasta Japana između 1960. i 1974. godine i Južne Koreje od 1965. do 1978. godine.<sup>15</sup>

U periodu posle 1978. godine, postmaoistički privredni razvoj Kine karakterisao je ogroman priliv direktnih stranih investicija, neuporedivo veći nego u ostalim socijalističkim zemljama i državama ASEAN-a. Udeo direktnih stranih investicija je do 1996. godine dosegao 16,1% BDP-a. Zahvaljujući ovim investicijama, omogućen je pristup stranim tržištima i porast obima spoljne trgovine. Udeo direktnih stranih investicija u ukupnom izvozu Kine porastao je sa 1,1% u 1985. na 20,4% u 1992. i 40,7% u 1996. godini. Takođe, strane investicije su uticale na rast broja zaposlenih, mada ne u nekom značajnijem obimu jer je 1996. godine samo 5,4 miliona Kineza radilo u preduzećima nastalim na bazi stranih investicija, što je tada činilo samo 2,7% radne snage u gradovima.<sup>16</sup>

Za strane direktne investicije u Kini karakteristična je njihova prostorna lokacija duž jugoistočne obale. Nakon usvajanja Zakona o zajedničkim ulaganjima 1979. godine,<sup>17</sup> najpre su investicije bile koncentrisane u četiri specijalne ekonomske zone: Ženšen, Zhihai, Šantou (u Provinciji Guandong) i u Ksijamenu (u Fuijan provinciji), koje su poslužile kao ogledno polje za socijalno i ekonomsko testiranje reformi. Potom je u periodu od 1984. do 1986. godine koncept

<sup>14</sup> D. Perkins, „Completing China’s Move to the Marker“, *Journal of the Economic Perspectives*, 1994, str. 23.

<sup>15</sup> A. Smart, „Economic Transformation in China“ u: J. Pickels, A. Smith, eds.: *Theorising Transition: the Political Economy of Post-communist Transformations*, Routledge, London, 1988, str. 428.

<sup>16</sup> Sung-Cheol Lee, Kark-Bum Lee, „Inward Investment and the Transformation of Regional Economies in China“, *DISP*, no. 30, 2002, str. 31.

<sup>17</sup> N. R. Lardy, *China in the World Economy*, Institute for the International Economics, 1994, str. 63.

specijalnih ekonomskih zona proširen na 14 obalskih „otvorenih gradova“, u koje spadaju i Šangaj, Tijanjin, Guangzhou i Ningbo. Za strane investitore su 1985. godine otvorena i tri „triangla razvoja“: Delta Jangce reke, Delta reke Perl (u Guandong provinciji) i Min Nan region (u provinciji Fuijanu).<sup>18</sup> Usvajanjem novih zakona 1983. i 1985. godine dalje su podsticane strane investicije, da bi 1988. godine i provincija Hainjan postala peta, najveća specijalna ekonomska zona, čime je potpuno zaokružen pojas otvorenih luka na kineskoj obali. Posle toga je Šangaju priključena i nova „otvorena“ Pudong zona. Tako je do 1990. potpuno formiran obalski pojas „otvorenih luka“. U narednom periodu već su postepeno počeli da se „otvaraju“ i regioni u unutrašnjosti.

**Tabela 3.** Udeo direktnih stranih investicija u zemlje u tranziciji i zemlje Jugoistočne Azije (% ukupnih svetskih direktnih stranih investicija u mil. američkih dolara)

	1984-1989.	1990.	1991.	1992.	1993.	1994.	1995.
Kina	1,98	1,71	2,77	6,64	13,23	14,97	11,91
Indonezija	0,12	0,08	0,09	0,09	0,13	0,27	0,56
Malezija	0,69	1,14	2,53	3,08	2,41	1,94	1,84
Filipini	0,28	0,26	0,34	0,14	0,49	0,65	0,48
Tajland	0,59	1,20	1,28	1,26	0,83	0,28	0,73
Vijetnam	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,04	0,05
Slovačka	-	-	-	-	0,10	0,13	0,08
Češka	-	-	-	-	0,27	0,38	0,79
Čehoslovačka	0,04	0,1	0,38	0,66	-	-	-
Poljska	0,01	0,04	0,18	0,40	0,82	0,83	0,80
Mađarska	-	-	0,93	0,88	1,13	0,51	1,11
Svet (u mil. SAD dolara)	115.370 (100%)	203.812 (100%)	157.730 (100%)	168.122 (100%)	207.937 (100%)	225.660 (100%)	314.933 (100%)

**Izvor:** Sung-Cheol Lee, Kark-Bum Lee, „Inward Investment and the Transformation of Regional Economies in China“, *DISP*, no. 30, 2002, str. 31.

Ukratko, 88,2% direktnih stranih investicija bilo je koncentrisano u istočnom delu Kine, u kome se nalaze Peking, Šangaj, Tijanjin, Guandong, a samo 9,7% u centralnom i 2,1% u zapadnom regionu.<sup>19</sup> Pri tome se mogu pratiti tri različita izvora stranih investicija: iz Koreje u Šadongu, iz Hong Konga u Guandongu i iz Tajvana i Hong Konga u Fujianu.<sup>20</sup>

Nasuprot mnogim očekivanjima, ovaj nagli ekonomski i demografski razvoj otvorenih luka i slobodnih zona nije bio praćen odgovarajućom izgradnjom

<sup>18</sup> C. Chen, L. Chang, Y. Zhang, „The Role of Foreign Investment in China's Post-1978 Economic Development“, *World Development*, 23 (4), 1995, str. 691-703.

<sup>19</sup> L. Sung-Cheol, L. Kark-Bum, „Inward Investment and the Transformation of Regional Economies in China“, *DISP*, no. 30, 2002, str. 36.

<sup>20</sup> Op. cit., str. 39.



stambenog fonda. I u periodu posle 1978. godine je, zapravo, u značajnoj meri nastavljena prethodna politika, po kojoj je vodeći državni princip bio „prvo proizvodnja, potrošnja kasnije“. Stanovi u gradovima tretirani su kao „neproizvodna investicija“, neuporedivo manje značajna od „proizvodnih investicija“ poput fabrika i industrijskih postrojenja. Kako je ubirana tek simbolična stanarina – znatno niža od troškova održavanja – investicije u stambenu izgradnju su obeshrabrivane, a postojeći fond brzo propadao i stanovi su postajali sve pretrpaniji.<sup>21</sup> Iako je poslednjih godina i u ovoj sferi došlo do određene liberalizacije i udeo privatnog vlasništva nad stambenim fondom naglo porastao,<sup>22</sup> „državni sektor ipak i dalje ima odlučujuću ulogu u izgradnji stanova. Ne samo da javni sektor direktno gradi preko 60% novog stambenog fonda, već kupuje i većinu komercijalno izgrađenih stanova, koje potom (direktno ili indirektno) prodaje gradskom stanovništvu po subvencionisanim cenama.“<sup>23</sup>

### 3.1. Ogromne gustine naseljenosti i kompaktna struktura kineskih gradova

Ovakva politika urbanizacije dovela je do izuzetno kompaktne strukture i ogromnih gustina naseljenosti kineskih gradova, čiji je primer još upečatljiviji od metropola zemalja u razvoju. Naime, osim prostorne kompaktnosti i izuzetno visokih gustina naseljenosti, koje ih svrstavaju u kategoriju tipičnih „pešačkih gradova“, kineski gradovi imaju i izrazito monocentričnu strukturu. Naime, preko 50% radnih mesta koncentrisano je u samom gradskom jezgru (tabela 5). Po tome se kineski gradovi dramatično razlikuju od ostalih svetskih metropola.

Za kineske gradove je, međutim, karakterističan i ogroman broj tzv. privremenog stanovništva, koje uopšte nije obuhvaćeno zvaničnom statistikom. U većim kineskim gradovima privremeni stanovnici čine najmanje 25% stanovništva, a u onim najprosperitetnijim, pa samim tim – za migrante sa sela najinteresantnijim metropolama, ima ih mnogo više: u Guangzhou 37%, a u ekonomskom čudu Kine – naglo rastućem Šenzhen, broj privremenih stanovnika (766.000) gotovo je dva puta veći od broja stalnih stanovnika (432.000) i čini 64% žitelja ove metropole.<sup>24</sup> Stoga su gustine naseljenosti kineskih gradova neuporedivo veće nego što se može proceniti na bazi zvaničnih statističkih podataka.

<sup>21</sup> S. Shunfeng, C. Xiangming, *Housing Investment and Consumption in Urban China*, University of Illinois, Chicago, 2000, str. 2.

<sup>22</sup> Posle samo jedne dekade stambenih reformi, u Peking je do 2001. godine udeo privatnog vlasništva porastao na 71% ukupnog stambenog fonda. J. Zhu Jeiming, „Local developmental state and order in China's urban development during transition“, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, no. 2, 2004, str. 425.

<sup>23</sup> S. Shunfeng, C. Xiangming, op. cit., str. 4.

<sup>24</sup> G. Anthony, X. Xueqiang, „Globalization and the Urban System in China“ u: L. Fu-Chen Lo, Y. Yue-man, eds.: *Changing World Cities in Pacific Asia*, United Nations University Press and Chinese University of Hong Kong, Tokyo/New York/Paris, 2002, str. 6.

**Tabela 4.** Gustine naseljenosti i stepen centralizacije radnih mesta u svetskim metropolama 1995. godine

GRADOVI*	Gustine naseljenosti (st./ha)	% zaposlenih u centralnim poslovnim zonama
SAD	15	9
zapadnoevropski	55	19
zemlje u tranziciji	53	20
bogati azijski	150	19
siromašni azijski	204	17
latinoamerički	75	29
afrički	60	15
bliskoistočni	119	13
kineski	146	51

\* U latinoameričke gradove spadaju: Kuritriba, Sao Paulo i Bogota, u afričke: Dakar, Kejp Taun, Johannesburg i Harare, a u bliskoistočne: Tel Aviv, Teheran, Rijad, Kairo i Tunis.

**Proračunato prema:** J. Kenworthy, F. Laube, *The Millennium City Database For Sustainable Transport*, UITP and ISTP, Brussels/Perth, 2001; J. Kenworthy, C. Townsed, „An International Comparative Perspective on Motorization in Urban China“, *IATSS Research*, no. 2, 2002, str. 99-109; J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, *DISP*, no. 4, 2002, str. 4-14.

Ovi privremeni stanovnici kineskih metropola dele se u dve kategorije. Osim tzv. permanentnih migranata – stručnjaka i studenata centralno-planski raspoređenih u vodeće fabrike, univerzitete i naučne institucije, koji ne samo da imaju uredne papire o boravku, već i brojne privilegije u odnosu na obično gradsko stanovništvo – postoji i ogroman broj tzv. privremenih migranata. To su ljudi sa sela koji u potrazi za zaposlenjem svojevoljno odlučuju da se dosele u gradove i tako gube sve beneficije (socijalno, zdravstveno osiguranje, mogućnost da reše stambeno pitanje) koje imaju tzv. stalni stanovnici. Oni, zapravo, predstavljaju potpuno obespravljenu kastu, nekvalifikovanu radnu snagu – „pogonsko gorivo“ novostvorene kineske globalizovane industrije o kojoj država više nije dužna da vodi brigu i koja nije obuhvaćena ni zvaničnom statistikom.

C. Fan ističe da se stanovništvo kineskih metropola sastoji iz tri segmenta: elite, domorodaca i autsajdera.<sup>25</sup> Kad se analizom obuhvate i autsajderi, koji predstavljaju izuzetno brojan segment stanovništva prosperitetnih kineskih metropola (prema zvaničnim procenama početkom 1990-ih bilo ih je najmanje 100 miliona), gustine naseljenosti kineskih gradova su neuporedivo više, što se može zaključiti na bazi pokazatelja iz naredne tabele.

<sup>25</sup> C. Fan: „The Elite, the Natives, and the Outsiders: Migration and Labor Market Segmentation in Urban China“, *Annals of Association of American Geographers* 1, 2002, str. 103-124.

**Tabela 5.** Gustine naseljenosti kineskih gradova, Čikaga i Pariza 1995. godine

GRADOVI	Broj stanovnika (u hiljadama stanovnika)	Neto urbanizovana površina (km <sup>2</sup> )	Gustina naseljenosti (st./ha)
Peking	5.333	367	145
Tianjin	3.500	152	230
Guangzhou	2.022	55	365
Šangaj	7.397	258	286
Čikago	7.294	4.694	16
Pariz	7.198	904	88

**Izvor:** A. Bertaud, S. Malpezzi, *The Spatial Distribution of Population in 35 World Cities: The Role of Markets, Planning and Topography*, The Center for Urban Land Economics Research, University of Wisconsin, 1999, str. 25.

Obuhvatanjem svih kategorija stanovništva dobija se još upečatljivija slika o ogromnim gustinama naseljenosti kineskih gradova. Primera radi, površina Šangaja (260 km<sup>2</sup>) 3,5 puta je manja od površine Pariza (900 km<sup>2</sup>) i čak 18 puta manja od površine Čikaga (4.700 km<sup>2</sup>), iako u njima živi isti broj stanovnika: 7,3 miliona. Tako je prosečna gustina naseljenosti ove kineske metropole (300 st./ha) četiri puta veća nego Pariza (88 st./ha) i 30 puta veća nego Čikaga (11 st./ha)!

### 3.2. Problemi javnog gradskog saobraćaja

Sledeću markantnu karakteristiku kineskih gradova predstavlja njihova mreža uzanih ulica. U pogledu ukupne dužine gradskih puteva po stanovniku, kineski gradovi su u katastrofalnom položaju. Oni se nalaze se na samom dnu lestvice svetskih metropola: imaju 20 puta manju dužinu gradskih puteva po stanovniku od australijskih gradova, 16 puta manju od američkih, 8 puta manju od bogatih azijskih i čak 50% manju i od siromašnih azijskih gradova.

Dužina gradskih autoputeva, naravno, još je manja. Kineski gradovi imaju 43 puta manje gradskih autoputeva po stanovniku od australijskih, 52 puta manje od američkih, 27 puta manje od zapadnoevropskih, 7 puta manje od bogatih azijskih i 5 puta manje od siromašnih azijskih gradova. Slična je situacija i u pogledu broja parking mesta na 1.000 zaposlenih u centralnim poslovnim zonama. Vrednost ovog pokazatelja je 33 puta manja nego za američke, 15 puta manja od zapadnoevropskih, i čak 7,5 puta manja nego u siromašnim azijskim metropolama. Kineski gradovi su, jednostavno, u pogledu saobraćajne infrastrukture apsolutno neprilagođeni korišćenju motornih vozila, posebno automobila, koji predstavljaju najveće „potrošače“ gradskog prostora. Pri tom je i ponuda javnog gradskog saobraćaja u kineskim gradovima izuzetno niska, niža čak nego u američkim gradovima. I u tom pogledu kineski gradovi su, znači, na samom dnu svetske lestvice, pri čemu je uloga šinskih sistema u njima relativno mala: iznosi samo 4% ukupne ponude javnog gradskog saobraćaja.

**Tabela 6.** Ukupna dužina gradskih puteva, gradskih autoputeva i broj parking mesta na 1.000 zaposlenih u centralnim poslovnim zonama u svetskim metropolama, 1995. godine

GRADOVI	Dužina gradskih puteva m / per capita	Dužina autoputeva m / 1.000 stanovnika	Broj parking mesta na 1.000 zaposlenih u CBD*
Australija / N. Zeland	8,1	129	505
SAD	6,5	156	555
Zapadna Evropa	3,0	82	261
zemalja u tranziciji	-	31	75
bogati azijski	2,2	20	105
siromašni azijski	0,6	15	127
latinoamerički	-	3	90
afrički	-	18	252
bliskoistočni	-	53	532
kineski	0,4	3	17

\* Centralna poslovna zona (Central business district)

**Proračunato prema:** J. Kenworthy, C. Townsed, „An International Comparative Perspective on Motorization in Urban China“, *IATSS Research*, 2, 2002, str. 99-109; J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, *DISP*, no. 4, 2002, str. 4-14.

**Tabela 7.** Ponuda javnog gradskog saobraćaja 1995. godine

GRADOVI	Sedišta / km JGS-a* per capita	Sedišta / km šinskih sistema JGS-a per capita	% udeo sedišta / km šinskih sistema JGS-a per capita
SAD	1.557	747	48
zapadnoevropski	4.213	2.609	62
zemlje u tranziciji	4.170	2.479	59
bogati azijski	4.995	2.282	46
siromašni azijski	2.699	402	15
latinoamerički	4.481	316	7
afrički	5.450	1.715	31
bliskoistočni	1.245	126	10
kineski	1.171	45	4

\* U šinske sisteme javnog gradskog saobraćaja (JGS) spadaju: tramvaj, LŠS (laki šinski sistemi), metro i prigradska željeznica.

**Proračunato prema:** J. Kenworthy, F. Laube, *The Millennium City Database For Sustainable Transport*, UITP and ISTP, Brussels/Perth, 2001; J. Kenworthy, C. Townsed, „An International Comparative Perspective on Motorization in Urban China“, *IATSS Research*, no. 2, 2002, str. 99-109; J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, *DISP*, no. 4, 2002, str. 4-14.

Brzina javnog gradskog saobraćaja kineskih gradova je upečatljivo niža nego u svim ostalim svetskim metropolama. Zahvaljujući izuzetno niskoj prosečnoj brzini javnog gradskog saobraćaja od 14 km/h, njihovi stanovnici su prinuđeni da uglavnom pešače i koriste bicikle.

**Tabela 8.** Prosečna brzina različitih vidova gradskog saobraćaja (u km/h) 1995. godine

GRADOVI	Prosečna brzina različitih vidova JGS-a				Prosečna brzina privatnih vozila (km/h)	Brzina JGS-a / brzina privatnih vozila
	JGS ukupno (km/h)	Autobus (km/h)	Metro (km/h)	Prigradske železnice (km/h)		
SAD	33	22	-	45	57	0,58
zapadnoevropski	26	20	31	49	33	0,79
zemlje u tranziciji	21	19	29	38	30	0,71
bogati azijski	30	16	37	47	29	1,04
siromašni azijski	18	16	34	33	21	0,84
latinoamerički	18	18	32	41	30	0,60
afrički	31	26	-	34	39	0,80
bliskoistočni	21	18	-	37	31	0,68
kineski	14	12	35	-	19	0,73

Izvor: kao i za tabelu 8.

Pri tome je dužina ruta namenjenih JGS-u (2 m/1.000 st. i 0,32 m/ha) najmanja na svetu. Slično je i sa odnosom dužine ruta javnog gradskog saobraćaja prema dužini arterijskih puteva (0,77).

**Tabela 9.** Infrastruktura javnog gradskog saobraćaja 1995. godine

GRADOVI	Ukupna dužina ruta rezervisanih za JGS (m / 1.000 st.)	Ukupna dužina ruta rezervisanih za JGS (m / ha)	Odnos izdvojenih ruta za JGS / versus ekspresvež
SAD	49	0,81	0,41
zapadnoevropski	192	9,46	3,12
zemlje u tranziciji	201	10,67	9,11
bogati azijski	53	5,87	3,34
siromašni azijski	16	2,50	1,33
latinoamerički	19	1,15	3,36
afrički	40	2,39	3,16
bliskoistočni	16	2,18	3,54
kineski	2	0,32	0,77

Izvor: kao i za tabelu 8.

Stanovništvo kineskih gradova, međutim, koristi i ovakav javni gradski saobraćaj. Broj putovanja javnim gradskim saobraćajem je relativno visok, iznosi 375 putovanja po stanovniku.

**Tabela 10.** *Stepen i struktura korišćenja javnog gradskog saobraćaja 1995. g.*

GRADOVI	Broj putovanja JGS-om /per capita	Broj putovanja šinskim sistemima	Udeo šinskih sistemima u ukupnom br. putovanja JGS-om (%)	Udeo JGS-a u ukupnim motorizovanim pkm (%)
SAD	59	22	37	3
zapadnoevropski	297	162	55	19
zemlje u tranziciji	712	409	57	53
bogati azijski	430	238	55	46
siromašni azijski	231	40	17	41
latinoamerički	265	19	7	48
afrički	195	37	19	51
bliskoistočni	152	18	12	29
kineski	375	23	6	55

Izvor: kao za tabelu 8.

**Tabela 11.** *Učešće različitih vidova gradskog saobraćaja 1995. godine (u %)*

GRADOVI	Udeo u broju putovanja (u %)			Udeo u putničkim / km (u %)	
	pešačenje i bicikl	motorizovani privatni	motorizovani javni gradski saobraćaj	privatni	JGS
SAD	8	89	3	97	3
zapadnoevropski	31	50	19	81	19
zemlje u tranziciji	26	27	47	47	53
bogati azijski	28	42	30	54	46
siromašni azijski	32	36	32	59	41
latinoamerički	31	35	34	52	48
afrički	42	32	26	49	51
bliskoistočni	27	56	18	71	29
kineski	65	16	19	45	55

Izvor: kao i za tabelu 8.

U ovim izrazito kompaktnim, gusto naseljenim gradovima sa ogromnim stepenom koncentracije zaposlenih u centralnim poslovnim zonama, koje karakteriše slaba ponuda izuzetno sporog javnog gradskog saobraćaja, čak 65% putovanja se obavlja pešice i biciklom. Kraća putovanja obavljaju se pešice, dok se za ona duža uglavnom koristi bicikl, koji je gotovo u potpunosti preuzeo funkciju

koju na Zapadu obavlja javni gradski saobraćaj. A. Spenser ističe: „Kada neko pomisli na gradski saobraćaj Kine, pomisli na bicikle.“<sup>26</sup> Od 1949. godine, kad je sa tri male fabrike počela skromnu proizvodnju od 14.000 bicikala godišnje, Kina je do danas postala najveći proizvođač na svetu.<sup>27</sup> Njen udeo u globalnoj proizvodnji već je dosegao 55-60%.<sup>28</sup> Do sredine 1990-ih snažno je subvencionisana proizvodnja bicikala.<sup>29</sup> Potpomognut padom kvantiteta i kvaliteta usluga javnih gradskih autobusa i veoma niskim dohotkom po stanovniku,<sup>30</sup> porast broja bicikala u kineskim gradovima dosegao je takve razmere da skoro svaki gradski stanovnik poseduje ovo prevozno sredstvo.

**Tabela 12.** Broj stanovnika i broj bicikala u kineskim gradovima 1983, 1990. i 1994. g.

GRADOVI	Broj stanovnika (u hiljadama)		Broj bicikala (u hiljadama)			Broj bicikala na 1.000 stanovnika	
	1990.	1994.	1983.	1990.	1994.	1990.	1994.
Peking	7.000	7.260	4.290	6.273	7.885	896	1.086
Hangzhou	1.340	1.440	629	834	1.273	622	884

Izvor: kao i za tabelu 7.

**Tabela 13.** Stepen motorizacije i mobilnosti u svetskim metropolama, 1995. godine

GRADOVI	Stepen motorizacije		Stepen mobilnosti pkm / per capita	
	br. automobila /1.000 st.	br. motocikala /1.000 st.	automobilom	motociklom
SAD	587	13	18.155	45
zapadnoevropski	414	32	6.202	119
zemlje u tranziciji	332	21	2.907	19
bogati azijski	210	88	3.614	357
siromašni azijski	105	127	1.855	684
latinoamerički	202	14	2.862	104
afrički	135	5	2.652	57
bliskoistočni	134	19	3.262	129
kineski	26	55	814	289

Izvor: kao i za tabelu 7.

<sup>26</sup> A. Spenser, „Decision Time for Transport in the Cities“, *China Review*, no. 10, 1998, str. 1.

<sup>27</sup> P. Midgley, *Urban Transport: Issues and Opportunities in Asia*, LEAD Program, Okinawa, 1996, str. 3.

<sup>28</sup> W. Hook, „The Sound of One Hand Clapping: China's Bicycle Industry?“, *Sustainable Transport*, no. 14, 2002, str. 20.

<sup>29</sup> J. Kenworthy, C. Townsed, „An International Comparative Perspective on Motorization in Urban China“, *IATSS Research*, no. 2, 2002.

<sup>30</sup> U Pekingu je 1995. godine BRP (bruto regionalni proizvod) po stanovniku iznosio 1.829 američkih dolara, Šangaju 2.474 dolara, Guangzhou 2.796 dolara, (dok je, primera radi, u Kuala Lumpuru iznosio 6.991, u Seulu 10.305, Njujorku 34.395, Parizu 41.305, Cirihiu 50.168, u Minhenu 54.692 američkih dolara.

Stepen motorizacije i mobilnosti u kineskim gradovima je izuzetno nizak: na 1.000 stanovnika dolazi tek 26 automobila, kojima se ostvari samo 800 putničkih kilometara *per capita*. (Poređenja radi, u američkim gradovima stepen motorizacije je 1995. godine već dosegao 600 automobila na 1.000 stanovnika, a stepen mobilnosti – preko 18.000 putničkih kilometara *per capita*).

V. Huk s pravom ističe da je „sve do 1990-ih, uprkos ogromnom broju stanovnika, Kina bila jedna od retkih zemalja o kojima eksperti za zagađenje životne sredine koji se bave problematikom gradskog saobraćaja, uopšte nisu morali da brinu...“<sup>31</sup> S industrijskim postrojenjima lociranim u centralnim zonama i izuzetno visokim gustinama naseljenosti, kineski gradovi kao energent pretežno koriste čvrsto gorivo,<sup>32</sup> pa ih karakteriše veoma visoka koncentracija *lokalnih* aerozagađivača po hektaru gradskog prostora – čak jedna od najvećih na svetu (emisija CO, SO<sub>2</sub>, VHC, NO<sub>x</sub>... iznosi 11.920 kg/ha).

**Tabela 14.** Pokazatelji održivog razvoja gradskog saobraćaja 1995. godine

GRADOVI	Potrošnja energije				Emisija aerozagađenja (CO, SO <sub>2</sub> , VHC, NO <sub>x</sub> )			Broj poginulih na 100.000 stanovnika (na mil. pkm)
	MJ / per capita		MJ / pkm		kg / per capita	kg / ha	Ukupna emisija prema step. mob.	
	privatni	JGS	privatni	JGS				
SAD	60.034	809	3,25	2,13	265	3.563	0,020	12,7 (7,0)
zapadnovropski	15.675	1.118	2,49	0,83	98	5.304	0,020	7,1 (9,6)
zemlje u tranziciji	6.661	1.242	2,35	0,40	88	4.543	0,037	10,8 (19,6)
bogati azijski	9.556	1.423	2,33	0,48	37	5.722	0,012	8,0 (10,8)
siromašni azijski	5.523	1.112	1,78	0,64	77	13.506	0,037	15,2 (37,3)
latinoamerički	7.283	2.158	2,27	0,76	119	7.362	0,056	27,6 (47,3)
afrički	6.184	1.522	1,86	0,51	137	5.330	0,076	18,0(30,4)
bliskoistočni	10.573	599	2,56	0,67	147	12.671	0,060	11,3(29,1)
kineski	2.498	419	1,69	0,28	86	11.920	0,083	8,6 (30,0)

**Izvor:** kao i za tabelu 8.

Međutim, za koncept održivog razvoja neuporedivo su značajniji pokazatelji potrošnje energije i emisije ugljen-dioksida po stanovniku, koji najpreciznije odlikavaju proces iscrpljivanja neobnovljivih energetskih resursa i globalnog otopljanja. U kineskim gradovima, zahvaljujući zanemarljivo niskom učešću automobila, potrošnja energije i emisije ugljen-dioksida u saobraćaju najniži su na svetu. Stoga je kao bomba odjeknula vest da je kineska vlada objavila kako će u ovim kompaktnim, izuzetno gusto naseljenim pešačkim gradovima, automobil postati osnovno prevozno sredstvo. Najnoviji slogan u Kini je „po jedan automobil na svako domaćinstvo“.

<sup>31</sup> W. Hook, „Bicycle Use Plunges (The Struggle for Sustainability in China’s Cities)“, *Sustainable Transport*, no. 10, 1999, str. 6.

<sup>32</sup> Ibidem



#### 4. Razvojne kontroverze

Početakom 1990-ih, automobilska industrija je dekretom proglašena za osnovnu polugu privrednog razvoja. Istovremeno je doneta i odluka da se izgradi moćna mreža međugradskih autoputeva, 30.000 kilometara koji će povezivati 95 kineskih gradova.<sup>33</sup> Naravno, i za mrežu gradskih autoputeva poslednjih godina se izdvajaju ogromna sredstva.

**Tabela 15.** Izdvajanja za gradsku putnu infrastrukturu Pekinga i drugih svetskih metropola 1990. godine

GRADOVI	Izdvajanja za puteve na 1000 SAD dolara BRP-a*	Izdvajanja za puteve po stanovniku SAD dolara / st.
Peking	45,9	61
američki	9,8	264
australijski	7,8	142
kanadski	6,7	150
evropski	4,3	135
bogati azijski	4,1	88
siromašni azijski	14,7	39

\* BRP – bruto regionalni proizvod

**Proračunato prema:** L. Kenworthy et. al., *An International Sourcebook of Automobile Dependency in Cities*, Un. Press of Colorado, Boulder, 1999; P. Newman, J. Kenworthy, *Cities and Automobile Dependency*, Gower, London, 1991.

**Tabela 16.** Investicije u javni gradski saobraćaj i gradske puteve 1995. g. (% BRP-a)

GRADOVI	% BRP-a investiran u JGS	% BRP-a investiran u gradske puteve
SAD	0,18	0,86
zapadnoevropski	0,41	0,70
zemlje u tranziciji	0,50	1,02
bogati azijski	0,61	0,84
siromašni azijski	0,65	1,28
latinoamerički	0,42	0,11
afrički	0,35	0,54
bliskoistočni	0,61	1,05
kineski	0,86	3,17

**Izvor:** kao i za tabelu 8.

Za izgradnju gradskih autoputeva kineski gradovi danas izdvajaju tri do 6 puta veći deo bruto regionalnog proizvoda od ostalih svetskih metropola (3,2% BRP-a). Iskustvo velikih kineskih gradova koji su izgradili gradske autoputeve, međutim, jasno pokazuje da ova strategija uopšte ne vodi smanjenju saobraćajnih zagušenja. Primer kineskih metropola je utoliko upečatljiviji jer je u njima stepen motorizacije stanovništva izuzetno nizak.

<sup>33</sup> The World Bank Group: *Highways for China*, World Bank, Washington DC.: 1997, str. 1.

U Guangzhou je izgrađen orbitalni autoput, a zatim unutarnji prsten dužine 27 kilometara (od kojih 76% ima uzdignutu trasu) i mnoštvo modernih raskrsnica. Iako ima prilično nizak stepen motorizacije (samo milion motornih vozila), prosečna brzina na glavnim pravcima sever-jug i istok-zapad iznosi tek 18-21 km/h. U Pekingu – koji ima 1,2 miliona motornih vozila – izgrađena su dva kružna puta, a treći je nedavno završen, sa 119 vijadukata i 202 nadvožnjaka. Ipak, u saobraćajnom špicu maksimalna brzina na glavnim saobraćajnicama iznosi tek 13-19 km/h. U Šangaju je od 1991. do 1997. godine dužina putne mreže porasla za 42%, a čak 400 ulica su jednosmerne. Ukupan broj motornih vozila je 1,3 miliona. U saobraćajnom špicu prosečna brzina na unutrašnjem prstenu iznosi samo 16 km/h. U Šenzhenu je završena izgradnja 139 kilometara autoputeva. Iako ima tek 250.000 motornih vozila, brzina na glavnim putevima u saobraćajnom špicu je samo 20 km/h.<sup>34</sup>

Stoga ne čudi što Vu Jang (iz kineskog ministarstva za građevinarstvo) i Li Ksaojang (iz kineske Akademije za urbano planiranje i dizajn) zaključuju: „Iako gradske vlasti u većini kineskih metropola još uvek veruju da se saobraćajna zagušenja mogu eliminisati izgradnjom gradskih puteva..., do danas nema nijedne studije koja to može verifikovati. Naprotiv, porast saobraćaja koji uzrokuje izgradnja gradskih autoputeva samo utiče na dalji porast emisije aerozagađenja i nova saobraćajna zagušenja. U stvari, uopšte i nema direktne veze između izgradnje nove saobraćajne infrastrukture, smanjenja zagađenja i zaštite životne sredine.“<sup>35</sup>

Ovo je, blago rečeno, neobična odluka da se „pešački gradovi“ Kine koji imaju ogromne gustine naseljenosti, preko 50% zaposlenih u centralnim poslovnim zonama, i najniži stepen motorizacije stanovništva na svetu, preko noći pretvore u automobilske gradove. Ovakvu strategiju pune motorizacije, karakterističnu za američke metropole čije su gustine naseljenosti čak 30 puta niže nego u kineskim gradovima, snažno podržava i podstiče, odobravanjem ogromnih kredita za izgradnju gradskih autoputeva, upravo Svetska banka. Time se aktuelna politika Svetske banke u pogledu održivog urbanog razvoja i strategije gradskog saobraćaja već dramatično razlikuje čak i od njenih najnovijih oficijelnih stavova i studija, kojima poslednjih godina (nominalno) snažno podržava koncept održivog razvoja. U pogledu planiranja, organizacije i upravljanja gradskim saobraćajem, danas verovatno nema upečatljivijeg primera *potpunog odsustva koordinisanog razvoja saobraćajnog sistema i grada*, njegovih fizičkih komponenti i ostalih funkcija<sup>36</sup> – *od kineskih metropola*.

<sup>34</sup> M. Dinesh, T. Geetam, „Sustainable Transport System: Linkages Between Environmental Issues, Public Transport, Non-Motorised Transport and Safety“, *EPW*, no. 25, 1999, str. 7, 8.

<sup>35</sup> Y. Wu, Y. X. Li, Targeting Sustainable Development for Urban Transport, CICED, Beijing, 1999, str. 8.

<sup>36</sup> V. Vuchic, *Transportation for Livable Cities*, Center for Urban Policy Research, Rutgers, New Jersey, 2000, str. 82-87.

#### 4.1. Globalni efekti proautomobilske saobraćajne strategije

Nažalost, proautomobilska saobraćajna strategija mnogoljudne Kine imaće pogubne efekte ne samo po kineske metropole, već i nesagledivo opasne globalne efekte i u pogledu iscrpljivanja neobnovljivih resursa i u pogledu emisije ugljen-dioksida, koja vodi globalnom otopljanju. Ovakva odluka je, naravno, izazvala burne reakcije naučne i stručne javnosti. Prema najnovijim rezultatima istraživanjima eminentnog Centra „King Hubert“ za istraživanje nafte iz Kolorada, to će dovesti do dramatičnog globalnog porasta potrošnje energije i potresa na tržištu nafte i naftnih proizvoda. Kina *danās* ima preko 1,2 milijardi stanovnika. Realizovanje strategije „jedan automobil na svako domaćinstvo“ značilo bi (pod pretpostavkom da domaćinstvo ima u proseku tri člana) 400.000.000 automobila, što je dva puta više nego što SAD danas ukupno ima motornih vozila.

Situacija se, naravno, dodatno komplikuje time što Kina nema ozbiljnije izvore nafte, kao što se nekad pretpostavljalo. Prvi značajniji izvor nafte – Daging, otkriven 1959. godine na severoistoku zemlje, ušao je u eksploataciju tek 1969. godine. Do 1972. godine (zahvaljujući izuzetno niskoj potrošnji), to je zadovoljavalo potrebe zemlje, da bi se u periodu od 1973. do 1993. godine određene količine nafte izvozile. Pritisnuta narastajućim potrebama i oskudnim nalazištima nafte, odmah nakon Mao Cedungove smrti, Kina 1976. godine poziva zapadne stručnjake da ispitaju Južnokinesko more najmodernijim seizmičkim instrumentima. Početkom 1980-ih oni uspeavaju da otkriju tek nekoliko komercijalnih i nijedno gigantsko polje (kapaciteta 500 MMB). Pri tom se mora uzeti u analizu i nagli porast potrošnje nafte ove ogromne zemlje. Dok je 1968. godine potrošnja nafte iznosila samo 0,3 MMB/D<sup>37</sup>, do 1994. godine već je skočila na 2,9 MMB/D; pripajanjem Hong Konga porasla za dodatnih 5%, i 2000. godine dosegla 4,4 MMB/D. Procenjuje se da će 2010. ukupna potrošnja nafte doseći 6,7 MMB/D, dok će proizvodnja 2015. godine biti 2,2 puta niža i iznositi samo 3,0 MMB/D. Danas Kina, potpuno svesna da ne spada u svetske sile u pogledu izvora nafte, pregovara sa Kazahstanom o izgradnji naftovoda od Kaspijskog mora i uvozu nafte sa ruskih, dalekoistočnih Sahalnih ostrva Ohotskog mora. Ukratko, prema procenama eksperata: „da bi ostvarila svoje ambicione planove, Kina će morati da uvozi mnogo sirove nafte.“<sup>38</sup>

U uslovima izuzetne prostorne kompaktnosti i ogromnih gustina naseljenosti, (proisteklih iz višedecenijske zamrlosti stambene izgradnje), ogromnog udela pešačenja i korišćenja bicikla, kao i ozbiljne nestašice domaćih energetskih izvora, Ministarstvo za industriju Kine ipak se odlučuje za nagli razvoj automobilske industrije, navodeći da je „automobilska industrija neizbežni rezultat ekonomskog razvoja, što se već pokazalo na primeru razvijenih zemalja. Ni u

<sup>37</sup> Milioni barela dnevno

<sup>38</sup> L. F. Ivanhoe, *Petroleum Positions of Ex-USSR and China*, M. King Hubbert Center for Petroleum Studies, Colorado, 1998, str. 4.

Japanu, sa velikim brojem stanovnika i nestašicom zemljišta, nije postojao limit sprovođenju strategije „jedan automobil po domaćinstvu“. <sup>39</sup> Upravo je primer Japana izuzetno loš argument za proautomobilsku saobraćajnu strategiju. Ovaj „azijski tigar“ poznat je po tome što je „kombinovanjem mera limitiranja porasta motorizacije i korišćenja automobila *kod kuće*, sa snažnom izvoznom orijentacijom proizvedenih automobila, u poslednjih 30 godina uspeo da postigne izuzetne ekonomske uspehe... i, izbegavši da svoju radničku klasu ubaci u zamku prevelike zavisnosti od skupih automobila, uspeo da održi troškove radne snage niskim..., izdvajajući samo 10% GNP-a za saobraćaj, za razliku od SAD – koje za saobraćaj troše približno 20%.“ <sup>40</sup>

Izgleda da su i u samom kineskom političkom vrhu mišljenja krajnje podeljena. Najviše otpora dolazi upravo iz Ministarstva za građevinarstvo, koje postavlja pitanje „kako kineski gradovi mogu da prihvate toliko automobila, kad su već i sadašnji problemi u gradskom saobraćaju toliko ozbiljni?“ <sup>41</sup> Uostalom, ambiciozno zamišljena izgradnja gradskih autoputeva u kineskim gradovima je u očiglednoj koliziji sa važećim urbanističkim standardima Ministarstva za građevinarstvo.

Najnovija saobraćajna strategija Kine izazvala je, naravno, burne reakcije i u akademskim krugovima širom sveta. Danas saobraćaj učestvuje sa 20% u ukupnoj godišnjoj emisiji od 6 milijardi tona ugljen-dioksida, koji predstavlja nusprodukt ljudskih aktivnosti i vodi dramatičnim izmenama globalne klime. Polazeći od prognoza da će već 2030. godine Kina imati 828 miliona gradskih stanovnika, Institut „Vorldvoč“ (Worldwatch) u Vašingtonu podvlači da, ukoliko i Kinezi budu koristili automobile isto kao Amerikanci, „emisija ugljen-dioksida u gradskom saobraćaju kineskih metropola će iznositi preko jedne milijarde tona, koliko danas proizvode svi vidovi saobraćaja na svetu zajedno!“ <sup>42</sup>

**Tabela 17.** Planerski standardi namene zemljišta u kineskim gradovima

Namena gradskog zemljišta	Namena zemljišta (u %)	Planerski standardi (m2 per capita)
stambeno	20-32	18-28
industrijsko	15-25	10-25
gradski putevi i trgovi	8-15	7-15
zelenilo	8-15	>9

**Izvor:** Ministry of Construction: State Standard of People's Republic of China. Urban Land-Use Classification and Planning Land-Use Standard, Beijing, 1991; J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, DISP, no. 4, 2002, str. 10.

<sup>39</sup> J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and the Urban Form in Chinese Cities“, DISP, no. 151, 2002, str 11.

<sup>40</sup> W. Hook, „Does it Make Sense for China to Motorize?“ *Sustainable Transport*, Fall, 2002, str. 19.

<sup>41</sup> J. Kenworthy, G. Hu, *ibid.*

<sup>42</sup> Worldwatch Institute: *State of the World, 1999*, W. W. Norton and Company, Washington D.C., 1999, str. 4.

V. Huk i J. Ernst ističu: „Zahvaljujući stvarno neverovatnom broju stanovnika Kine, dovoljne su već i male izmene stepena njihove motorizacije da sve prognoze buduće potražnje za naftom i emisije GHG (Greenhouse Gases<sup>43</sup>) učine potpuno irelevantnim i izmene ih za 100%.“<sup>44</sup> V. Vučić u svojoj najnovijoj knjizi upozorava: „Odsustvo razumevanja osnovnih karakteristika gradskog saobraćaja i njegovih dugoročnih implikacija, vodi ozbiljnim problemima u zemljama... kao što je Kina, u kojima automobilska industrija postaje glavni element industrijskog i ekonomskog razvoja.“<sup>45</sup> O. Tunali kaže: „Ako Kina uspe da ostvari svoj san o automobilu za svaku porodicu, emisija ugljen-dioksida će porasti do nivoa koji će poništiti sve redukcije postignute u svetu“,<sup>46</sup> a V. Huk i M. Replož da su „implikacije u pogledu globalnog otopljanja i potrošnje energije uistinu uznemiravajuće, užasavajuće.“<sup>47</sup> J. Kenworthy i G. Hu zaključuju: „Biće to katastrofa ne samo za Kinu, već i za čitav svet, ukoliko Kina opustoši svoje fizičko i socijalno okruženje na isti način kao što je to većina razvijenog sveta do sada već učinila svojom ekstremnom zavisnošću od automobila.“<sup>48</sup>

## 5. Zaključak

Iz celokupne dosadašnje analize proizilazi da proautomobilska strategija Kine, snažno potpomognuta izdašnim kreditima Svetske banke za gradske auto-puteve, predstavlja pravi izazov za saobraćajne i urbane planere. U meri u kojoj oni uspeju da očuvaju gradski prostor za pešake i bicikl, čije je učešće u gradskim putovanjima najveće, i obezbede znatno uravnoteženiji nivo investicija u, za sada veoma slab, nepouzdan i prenatrpan javni gradski saobraćaj, zavisi da li će se u narednim decenijama u kineskim gradovima ubrzano graditi predgrađa orijentisana na javni gradski saobraćaj ili predgrađa zavisna od automobila. Jedino se razvojem modernih sistema javnog gradskog saobraćaja kineski gradovi mogu efikasno zaštititi od preterane automobilske zavisnosti i ujedno ostvariti brz održivi ekonomski razvoj i, što je u globalnim razmerama još važnije, izbeći pustošenje neobnovljivih resursa i sprečiti zabrinjavajući porast emisije ugljen-dioksida – koji vodi globalnom otopljanju.

<sup>43</sup> Ugljen-dioksid, meta i nitroksidi.

<sup>44</sup> W. Hook, J. Ernst, „Bicycle Use Plunges: The Struggle for Sustainability in China's Cities“, *Sustainable Transport*, no. 10, 1999, str. 17.

<sup>45</sup> V. Vuchic, *Transportation for Livable Cities*, Center for Urban Policy Research, Rutgers, New Jersey, 2000, str. 330.

<sup>46</sup> O. Tunali, „Quest is on to beat Traffic Logjam“, *The West Australian Earth* 2000, 1996, str. 4-5.

<sup>47</sup> W. Hook, M. Replogle, „Motorization and Non-motorized Transport in Asia“, *Land Use Policy*, vol. 13, no. 1, 1996, str. 69-84.

<sup>48</sup> J. Kenworthy, G. Hu, „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, *DISP*, no. 4, 2002, str. 4.

## Literatura

- Agnew, J. A. – Mercer, J. – Sopher, D.E. (eds.): *The City in Cultural Context*, „Allen and Unwin“, Boston, 1984.
- Bertaud, A. – Malpezzi, S.: *The Spatial Distribution of Population in 35 World Cities: The Role of Markets, Planning and Topography*, The Center for Urban Land Economics Research, University of Wisconsin, Wisconsin, 1999.
- Cell, C. P.: „Deurbanization in China: the Urban Contradiction“, *BCAS*, no. 1, 1979.
- Chen, C. – Chang, L. – Zhang, Y.: „The Role of Foreign Investment in China's Post-1978 Economic Development“, *World Development*, 23 (4), 1995.
- Dinesh, M. – Geetam, T.: „Sustainable Transport System (Linkages Between Environmental Issues, Public Transport, Non-Motorised Transport and Safety“, *EPW*, no. 25, 1999.
- Fan, C. C.: „Of Belts and Ladders: State Policy and Uneven Regional Development in Post-Mao China“, *Annals of American Geographers*, no. 3, 1995.
- Fan, C.: „The Elite, the Natives, and the Outsiders: Migration and Labor Market Segmentation in Urban China“, *Annals of Association of American Geographers*, no. 1, 2002.
- Fu-Chen, L. – Yue-man, Y. (eds.): *Changing World Cities in Pacific Asia*, United Nation University Press & Chinese University of Hong Kong, Tokyo/New York/Paris, 2000.
- Hook, W. – Ernst, J.: „Bicycle Use Plunges: The Struggle for Sustainability in China's Cities“, *Sustainable Transport*, no. 10, 1999.
- Hook, W. – Replogle, M.: „Motorization and non-motorized transport in Asia: Transport system evolution in China, Japan and Indonesia“ *Land Use Review*, 13 (1), 1996.
- Hook, W.: „Does it Make Sense for China to Motorize?“ *Sustainable Transport*, Fall 2002.
- Hook, W.: „The Sound of One Hand Clapping: China's Bicycle Industry?“, *Sustainable Transport*, 14, 2002.
- Ivanhoe, L. F.: *Petroleum Positions of Ex-USSR and China*, M. King Hubbert Center for Petroleum Studies, Colorado, 1998.
- Kenworthy, J. – F. Laube et. al.: *An International Sourcebook of Automobile Dependency in Cities*, University Press of Colorado, Boulder, 1999.
- Kenworthy, J. – Hu, G.: „Transport and Urban Form in Chinese Cities“, *DISP*, no. 4, 2002.
- Kenworthy, J. – Laube, F.: *The Millennium City Database For Sustainable Transport*, International Union of Public Transport and ISTP, Brussels/Perth, 2001.

- 
- Kenworthy, J. – Townsed, C.: „An International Comparative Perspective on Motorization in Urban China“, *IATSS Research*, no. 2, 2002.
  - Kirkby, R. J. R.: *Urbanisation in China: Town and Country in a Developing Economy 1949-2000 AD.*, Croom Helm, London, 1985.
  - Lardy, N. R.: *China in the World Economy*, Institute for the International Economics, 1994.
  - Leung, C. K. – Ginsburg, N. (eds.): *China: Urbanization and National Development*, Chicago University Press, 1980.
  - Lin, G. – Ho, S.: „The state, land system and development processes in contemporary China“, *Annals of the Association of American Geographers*, 95(2), 2005.
  - Ma, L. J. C. – Wei, Y.: „Determinants of State Investments in China 1953-1990“, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie*, 88 (3), 1997.
  - Midgley, P.: *Urban Transport: Issues and Opportunities in Asia*, LEAD Program, Okinawa, 1996.
  - Ministry of Construction: *State Standard of People's Republic of China. Urban Land-Use Classification and Planning Land-Use Standard*, Beijing, 1991.
  - Murphey, R.: *The Fading of the Maoist Vision: City and Country in China's Development*. Methuen, London, 1980.
  - Newman, P. – Kenworthy, J.: *Cities and Automobile Dependency*, Gower, London, 1991.
  - Perkins, D.: „Completing China's Move to the Market“ *Journal of the Economic Perspectives*, 1994.
  - Pickels, J. – Smith, A. (ed.): *Theorising Transition: the Political Economy of Post-communist Transformations*, Routledge, London, 1998.
  - Shunfeng, S. G. – Chu, S-F – Xiangming, C.: *Housing Investment and Consumption in Urban China*, University of Illinois, Chicago, 2000.
  - Sit, V. – Liu, W.: „Restructuring and spatial change of China's auto industry under institutional reform and globalization“, *Annals of the Association of American Geographers*, no. 90 (4), 2000.
  - Sit, V. (ed.): *Chinese Cities (The Growth of the Metropolis Since 1949)*, Oxford University Press, Hong Kong, 1988.
  - Spencer, A.: „Decision Time for Transport in the Cities“, *China Review*, Issue 10, 1998.
  - Lee, S-C – Lee, K-B.: „Inward Investment and the Transformation of Regional Economies in China“, *DISP*, no. 30, 2002.
  - Tunali, O.: „Quest is on to beat Traffic Logjam“ *The West Australian, Earth 2000*, 1996.
  - Vuchic, V.: *Transportation for Livable Cities*, Center for Urban Policy Research, Rutgers, New Jersey, 2000.
  - Wang, Y. P.: „Housing reform and its impacts on urban poor in China“, *Housing Studies* 15 (6), 2000.

- World Bank Group: *Highways For China*, World Bank, Washington DC., 1997.
- Worldwatch Institute: *State of the World, 1999*, „W. W. Norton and Company“, Washington, DC., 1999.
- Wu, Y. – Li, X.: *Targeting Sustainable Development for Urban Transport*. (Workshop on Urban Transport and Environment), CICED, Beijing, 1999.
- Zhu, J. M.: „Urban physical development in transition to market: the case of China as a transitional economy“, *Urban Affairs Review*, 36 (2) 2000.
- Zhu, J.: „Local developmental state and order in China’s urban development during transition“, *International Journal of Urban and Regional Research*, 28 (2), 2004.



DR ŽARKO LAZAREVIĆ, NAUČNI SAVETNIK  
Institut za savremenu istoriju, Ljubljana, Slovenija

## SLOVENAČKO BANKARSTVO DO KRAJA DRUGOG SVETSKOG RATA\*

**Rezime:** Autor članka se bavi slovenačkim bankarstvom (štedionicama, kreditnim zadrugama i privatnim akcionarskim bankama) do kraja Drugog svetskog rata. Najpre se analizira institucionalni razvoj slovenačkih banaka po redosledu njihovog pojavljivanja do Prvog svetskog rata. Zatim se razmatraju uslovi za razvoj bankarskog poslovanja tokom prosperitetnih 1920-ih godina i za vreme perioda krize 1930-ih godina, a takođe se u osnovnim crtama obrazlaže proces rekonstrukcije/rehabilitacije bankarskog sistema posle Velike svetske ekonomske krize u drugoj polovini 1930-ih godina. Sledi analiza strukture bankarskog tržišta i uspešnosti poslovanja slovenačkih banaka u posmatranom periodu.

**Ključne reči:** bankarstvo, štedionice, kreditne zadruge, privatne akcionarske banke, kapital, Slovenija

### 1. Uvod

Slovenačko bankarstvo, preciznije rečeno njegovi monetarni poslovi, imaju veoma dugu tradiciju. Sve je započelo osnivanjem štedionica 1820. godine, zatim su sledile kreditne zadruge i konačno je bankarstvo kompletirano, u funkcionalnom smislu, pojavom privatnih akcionarskih banaka. Štedionice i kreditne zadruge su doživele najveći procvat pre Prvog svetskog rata, da bi opstale i sačuvalе svoj obim poslovanja tokom oba svetska rata. S druge strane, privatne akcionarske banke su tek počele da se pojavljuju pred Prvi svetski rat i bile u punom sponu tokom Drugog svetskog rata.

Pre Drugog svetskog rata formirana je mreža finansijskih institucija zasnovana na funkcionalnom principu. Primenom funkcionalnog principa definisane su ciljne grupe korisnika usluga pojedinih finansijskih institucija. Ako bismo šematski prikazali ovu mrežu, videli bismo da su kreditne zadruge uglavnom pokrivale seoske sredine, da su zadovoljavale potrebe seoskog stanovništva. One su bile glavne institucije za prikupljanje depozita od slovenačkog stanovništva.

---

\* Prevod sa engleskog jezika: prof. dr Dragana Gnjatović

Banke i štedionice su kontrolisale gradove i regione koji su bili pod njihovim uticajem. Blizina sedišta banaka i štedionica, kao i privlačenje klijenata iz redova jedne te iste populacije, iako u različitim ekonomskim ulogama, takođe su rezultirali međusobnim povezivanjem ove dve različite grupe finansijskih institucija.

Međutim, privatne akcionarske banke su uglavnom pokrivale sektor preduzetnika, dok su štedionice usredsredile svoju aktivnost, osim što su kreditirale svoje osnivače (gradove, opštine, regione) na kreditiranje malih preduzeća u gradovima.

Postoji tesna veza između privrednog razvoja i nivoa razvoja finansijskih institucija. Važno je naglasiti da je slovenačku privredu karakterisao ekonomski rast počev od 1890-ih godina, koji je bio veoma povezan s razvojem finansijskih institucija tokom osamdesetih i devedesetih godina 19. veka. Karakteristično za ovaj period je osnivanje velikog broja štedionica, kao i izuzetno brz rast kreditnih zadruga. Tokom narednih godina, ove institucije su prikupile značajna sredstva koja su mogle da ponude na zajam; činjenica da su pretežno odobravani dugoročni hipotekarni zajmovi otkriva strukturu onih koji su podnosili zahteve za kredit, a to su pretežno bili vlasnici malih preduzeća. Ekonomski rast Slovenije bio je uslovljen opštim poslovnim prilikama u Austriji, ali su slovenačke finansijske institucije bile značajne kao podsticaj privrednom razvitku. Ova činjenica je došla još više do izražaja u 20. veku, kad je počeo da radi veliki broj slovenačkih banaka. Njihovo ciljno tržište bili su preduzetnici. Suprotno štedionicama i kreditnim zadrugama koje su davale dugoročne hipotekarne zajmove, privatne akcionarske banke su stimulisale privredni razvoj Slovenije kroz razvitak preduzetništva brojnim kratkoročnim kreditima ili direktnim učešćem u kapitalu preduzeća.

## 2. Štedionice

Prvi korak u pravcu organizovanog bankarskog poslovanja bilo je osnivanje štedionice Kranjske hranilnice 1920. godine, što je bilo vreme početka rada štedionica ne samo u Sloveniji već i u čitavoj Austriji; ovo je bila druga po redu štedionica osnovana u Austriji.<sup>1</sup>

Njen osnovni zadatak bio je da prikuplja slobodna finansijska sredstva stanovništva i raznih institucija. Zahvaljujući sve većoj štednji i akumuliranju finansijskih sredstava, ona je bila u mogućnosti da ponudi zajmove po niskoj kamatnoj stopi ili po nižoj od tekuće tržišne kamatne stope. Pored ekonomske, štedionice su imale i značajnu društvenu ulogu u pomaganju kulturnih, socijalnih i privrednih institucija.<sup>2</sup> Osnivači štedionica bile su teritorijalno političke jedinice: opštine, srezovi, provincije, da bi osigurale dodatne izvore finansiranja za realizaciju projekata za koje sredstva iz sopstvenih izvora prihoda nisu bila dovoljna.

<sup>1</sup> *Zbirka denarnih zavodov*, fasc. 15, Zgodovinski arhiv Ljubljana.

<sup>2</sup> J. Gogala, „Naša denarna organizacija“, *Trgovski tovariš*, vol. 2, 1930, str. 28.

Lokalne vlasti su tokom decenija uvidele da štedionice mogu da budu veoma korisne i za njihovu privredu. Ovo je, zajedno sa njihovim rastućim potrebama, bio razlog što je broj štedionica tokom sedamdesetih godina 19. veka naglo porastao. Stirija (Styria) sa svojim opštinama, gradovima i srezovima imala je vodeću ulogu u osnivanju štedionica. Gradovi koji su bili razvijeniji, u kojima je struktura privrede bila više izdiferencirana, sa jakim zaleđem, omogućili su bolju početnu poziciju svojim štedionicama. Oni su ponudili pouzdanije obezbeđenje depozita, što je bila jedna od najvažnijih obaveza štedionica u osnivanju. Zbog toga ne iznenađuje to što je Kranjska hranilnica bila finansijski najjača štedionica, koju su sledile Mestna hranilnica, Ljubljanska i Mariborska hranilnica. Ostale štedionice bile su, u stvari, veoma male i njihov uticaj u Sloveniji bio je isključivo lokalnog značaja. Među značajnim štedionicama, vredne su pomena one iz Ptuja i Celja. U prve tri po veličini štedionice bilo je koncentrisano gotovo dve trećine svih bankarskih depozita (štednje) slovenačkih štedionica. Ako se u obzir uzmu i štedionice iz Ptuja i Celja, tada se udeo u ukupnoj štednji penje na tri četvrtine.<sup>3</sup>

Kad se govori o slovenačkim štedionicama u vremenu posle Prvog svetskog rata, važna je još jedna činjenica. Slovenačke štedionice su imale razvijeno poslovanje sa hartijama od vrednosti; naime, one su investirale u državne obveznice i druge hartije od vrednosti koje su smatrane sigurnom investicijom. Pre Prvog svetskog rata, štedionice su knjižile oko jednu petinu svoje aktive kao investicije u kupovinu hartija od vrednosti.<sup>4</sup> Naravno, postojale su razlike među štedionicama: *Kranjska hranilnica* je dominirala; ona je trećinu svoje aktive investirala u državne obveznice.<sup>5</sup> Tokom Prvog svetskog rata, kad je Austrija emitovala nekoliko serija ratnih obveznica da bi pokrila ratne troškove, udeo hartija od vrednosti u bilansima slovenačkih štedionica popeo se na jednu polovinu.<sup>6</sup>

Vreme pre Prvog svetskog rata može se smatrati vrhuncem razvoja slovenačkih štedionica. Vreme posle Prvog svetskog rata ima sasvim drukčija obeležja. Tadašnje smanjivanje značaja štedionica među slovenačkim finansijskim institucijama bilo je posledica porasta broja privatnih akcionarskih banaka koje su u većini slučajeva za svoje klijente imale preduzetnike. To se jasno može videti iz strukture depozita uloženih u različite slovenačke finansijske institucije. Vrednost depozita uloženih u slovenačke štedionice posle rata bila je upola manja od njihove vrednosti u predratnom periodu. Bilo je samo nekoliko štedionica koje su dostigle predratni nivo štednje (Mestna hranilnica ljubljanska) ili ga prevazišli (Občinski hranilnici u Krškemu i Kostanjevica i Mestna hranilnica u Črnomelju).

<sup>3</sup> D. Potočnik, „Regulativne hranilnice v letih 1932-1932“, *Trgovski tovariš*, vol. 11-12, 1936, str. 190.

<sup>4</sup> D. Potočnik, „Regulativne hranilnice v letih 1930-1932“, *Trgovski tovariš*, vol. 7-8, 1933, str. 110.

<sup>5</sup> T. Hočevar, „Začetki slovenskega poslovnega bančništva 1900-1912“, *Bančni vestnik*, vol. 12, 1983, str. 340.

<sup>6</sup> D. Potočnik, op.cit., str. 110.

Bilo je ukupno 28 štedionica između dva svetska rata. Tada su štedionice počele da modernizuju svoje poslovanje tako što su ga proširile na sve sfere bankarske aktivnosti. Ovo nije bio jednostavan niti kontinuiran proces. Ubrzo su neke štedionice, pre svega one jače kao što su bile Hranilnica dravske banovine, Mestna hranilnica ljubljanska i Mariborska mestna hranilnica mogle da se porede s privatnim akcionarskim bankama, dok ovo nikako nije bio slučaj sa malim štedionicama. Polje delovanja posle Prvog svetskog rata bilo je prebačeno sa portfolija zajmova i zajmova lokalnim organima vlasti na poslovanje tekućim računima, da bi tek posle toga usledilo i poslovanje hipotekarnim kreditima. Tokom 1930-ih, međutim, u vrednosti odobrenih zajmova ponovo se povećalo učešće zajmova osnivačima: opštinama i srezovima. Tako su ove teritorijalno-političke jedinice preuzele dominantnu dužničku poziciju od stanovništva i privrede.

Glavne prepreke bavljenju bankarskim poslovima bila su neregulisana potraživanja po osnovu ratnih zajmova koji su se nagomilali kao rezultat austrijskog patriotizma tokom Prvog svetskog rata. Nova država nije pokazivala nikakvo razumevanje za ova potraživanja. Konačno, štedionice su morale da ih otpišu. Otpis potraživanja po osnovu ratnih dugova trajao je do 1930-ih, kad su se štedionice, zbog opšte privredne krize, suočile s istim problemima kao i ostale finansijske institucije u Sloveniji.<sup>7</sup>

### 3. Kreditne zadruge

Osnivanje kreditnih zadruga usledilo je posle osnivanja štedionica. Kreditne zadruge su mnogo doprinele da se smanji nestašica finansijskih sredstava na teritoriji Slovenije. Kreditne zadruge su predstavljale važnu inovaciju za pretežan deo slovenačkog stanovništva, u uslovima nerazvijene mreže bankarskih i drugih finansijskih institucija. Bile su inovacija zato što su funkcionisale kao finansijski agenti privrednog sektora malih preduzeća. Slovenačke kreditne zadruge su dale značajan doprinos snižavanju kamatnih stopa posredstvom finansijskih operacija i instrumenata tada uglavnom nepoznatih većini slovenačkog stanovništva.<sup>8</sup>

Kreditne zadruge su uspele da prikupe mnogo malih štednih uloga i da ih plasiraju među seljake i zanatlije, nudeći im zajmove po prihvatljivoj ceni. Kod kreditnih zadruga, krediti su bili jeftiniji iz dva razloga: oslanjanja na sopstvene resurse zadrugara i stvaranja zajedničkih fondova, što nije dozvoljavalo veliku razliku između aktivne i pasivne kamatne stope. Limit iznosa kredita bio je relativno nizak, ali dovoljan da pokrije troškove poslovanja malih preduzeća.

<sup>7</sup> D. Potočnik, op. cit., str. 190; „Slovenske samoupravne hranilnice v letih 1918-1938“, Ljubljana, 1938.

<sup>8</sup> T. Hočevar, „Slovensko poslovno bančništvo kot inovacijski dejavnik, 1900-1930“, *Zgodovina denarstva in bančništva na Slovenskem*, Ljubljana, 1987, str. 66.

Naravno, kreditne zadruge su mogle da ostvaruju svoje investicione projekte samo na bazi pažljivog i pouzdanog poslovanja. Pored pomenutih ekonomsko-socijalnih elemenata koji su u početku opredelili poslovanje slovenačkih kreditnih zadruga, mora biti uzet u obzir i nacionalni element. Finansijske institucije koje su poslovale pre osnivanja kreditnih zadruga uglavnom nisu bile u vlasništvu Slovenaca, tako da su kreditne zadruge doprinele njihovoj finansijskoj nezavisnosti. Osnovane domaćim kapitalom, kreditne zadruge su doživele pravi uzlet među Slovencima; možemo ga čak opisati kao društveni pokret.

Razvoj kreditnih zadruga može se podeliti u dva perioda: nacionalni i socijalni. Nacionalni, zato što su Slovenci osnivanjem kreditnih zadruga pokušali da se oslobode zavisnosti od nemačkog kapitala. Zbog toga ne iznenađuje što je inicijativa za osnivanje kreditnih zadruga bila najjača u onim regionima u kojima je slovenačka nacionalnost bila najviše ugrožena, a to su bili Stirija i Karintija (Carinthia). Inicijativa za osnivanje kreditnih zadruga rođena je u kasnim 1890-im godinama, kada su društveno-ekonomski zahtevi Slovenaca izbili u prvi plan. Struktura Rajfaizen (Raiffeisen) kreditne zadruge izgledala je tada najpogodnija da udovolji ovim zahtevima.

Stirija je bila kolevka kreditnih zadruga u Sloveniji. Prve kreditne zadruge bile su osnovane tokom 1870-ih, naročito posle donošenja Zakona o zadrugama 1873. godine.<sup>9</sup> Prve slovenačke kreditne zadruge, takozvani kreditni zavodi osnovani su prema Šulc-Delić (Schulze-Delitsche) principima visokog učešća malog broja akcionara u vlasništvu, što je omogućilo stvaranje solidnih institucija koje su mogle da se takmiče s nemačkim novčanim zavodima. Posle 1880. godine, u Sloveniji su ovi principi bili primenjeni u izmenjenom obliku, raspodelom akcija na prioritetne i glasačke. Ovu modifikaciju je inicirao Mihael Vošnjak. Uloga Mihaela Vošnjaka nije bila značajna samo zbog toga što je rešio problem organizacije poslovanja kreditnih zadruga, već i zbog toga što je pokušao da poveže ove zadruge. Na inicijativu Mihaela Vošnjaka, 1883. godine u Celju, nastao je Savez slovenačkih kreditnih zavoda (Zveza slovenskih posojilnic) koji je povezo kreditne zadruge, usaglasio njihovo poslovanje i ohrabrio osnivanje novih kreditnih zadruga.<sup>10</sup> Stvaranjem Saveza slovenačkih kreditnih zavoda koji je 1905. godine transformisan u Zadružni savez „Celje“ (Zadružna zveza Celje), period neorganizovanog i ishitrenog osnivanja kreditnih zadruga bio je završen. Mreža kreditnih zadruga bila je od tada osnivana na sistematičan način. Savez je postigao uspeh: deset godina kasnije poslova je 61 kreditni zavod; 21 kreditni zavod bio je lociran u Stiriji, 17 u Karintiji, 14 u Karnioli i devet u Primorju. Postojala su samo dva sreza u Stiriji, četiri u Karintiji i 20 u Karnioli u kojima nije bilo kreditnih zavoda.<sup>11</sup> S razvojem sistema podružnica kreditnih zadruga na slovenačkoj

<sup>9</sup> D. Schauer, *Prva doba našega zadružništva*, Ljubljana, 1945, str. 47; A. Kralj, „Iz zgodovine slovenskega zadružništva“, *Slovenci v desetletju 1918-1928*, Ljubljana, 1928, str. 538.

<sup>10</sup> D. Schauer, op. cit., str. 53-62.

<sup>11</sup> A. Kralj, op. cit., str. 538.

teritoriji, zadružni pokret je počeo da se širi, pa je poslovanje zadruga počelo da se usaglašava s njihovim realnim finansijskim mogućnostima na osnovu revizije koju su sprovodili kreditni zavodi. Ovakvi aranžmani bili su neophodni da bi se procenila efikasnost zajedničkog finansiranja kreditnih zadruga.

Sredinom 1890-ih godina, započeo je drugi period razvoja slovenačkih kreditnih zadruga. Celje više nije dominiralo. Inicijative su se pomerale iz Stirije u Karniolu. Ovaj proces se odvijao uporedo s razdvajanjem političkih pokreta u Sloveniji. Kreditne zadruge i privreda postale su važno polje političkih konflikata između katolika i liberala. Katolici su bili uspešniji, pa su angažovali sveštenstvo na selu da utiče na širenje zadružnog pokreta. U ovom drugom periodu razvoja kreditnih zadruga, primenjen je Rajfajzen-princip koji je u Sloveniju doneo Janez Evangelist Krek. Pod njegovim uticajem zadružni pokret je postao veoma važan u pitanjima vezanim za društveno-ekonomsku situaciju u Sloveniji, što se može videti iz diskusija i odluka koje su tada donošene na sastancima katolika.

Tendencija osnivanja malih kreditnih zadruga, takođe poznata kao „rajfaznovka“, pod uticajem katolika bila je izuzetno produktivna; između 1892. i 1905. godine, osnovana je čak 481 zadruga. Zbog ekstremno centralistički orijentisanog Rajfajzen sistema, novi Slovenački zadružni savez (Slovenska zadružna zveza) bio je osnovan 1895. godine. U Ljubljani je tada osnovan Savez kranjskih kreditnih zavoda (Zveza kranjskih posojilnic) koji je kasnije reorganizovan u Zadružni savez u Ljubljani (Zadružna zveza v Ljubljani) i poslovao do likvidacije posle Drugog svetskog rata. Tokom Prvog svetskog rata, obim poslovanja Zadružnog saveza neznatno se smanjio. Razlog je bio u kratkotrajnom razlazu njegovih članova, što je bio tipični primer političkog uticaja na zadruge. Politički razlaz u liberalnoj partiji bio je praćen razlazom kreditnih zadruga. Pod vođstvom Evgena Lampea, 129 zadruga iz Karniole otepecilo se iz Zadružnog saveza Krekove (Krekova zadružna zveza) i osnovalo „Zadružnu centralu“. Međutim, ovaj savez, osnovan iz političkih motiva, nije bio dugovečan. On se raspao kad je stvorena Jugoslavija i njegovi članovi su se tada pokajnički vratili u okrilje Zadružnog saveza.<sup>12</sup>

Ovo nije bio kraj cepanja slovenačkih zadruga. Godine 1907, u Ljubljani je formiran Savez slovenačkih zadruga. To je bio treći po redu zadružni savez i bio je osnovan tako što su se zadruge iz Korniola i Primorja odvojile od Zadružnog saveza „Celje“ (Zadružna zveza „Celje“). Razlog za izdvajanje bio je političke prirode, a glavni inicijatori su bili liberalno orijentisani političari i ekonomisti koji su želeli da osnuju sopstvenu ekonomsku organizaciju. Ova reorganizacija izvedena je na provincijskoj osnovi; sve zadruge iz Stirije i Karintije ostale su deo Celjskog saveza, dok su ostali bili pripojeni Savezu slovenačkih zadruga.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> W. Lukan, „The Second Phase of Slovene Cooperativism (1894-1918), Slovene Studies“, *Journal of the Society for Slovene Studies*, vol. 1-2, 1989, str. 83-96.

<sup>13</sup> F. Trček, „Zveza slovenskih zadrug v Ljubljani ob 30 letnici“, *Zadružni zbornik*, Ljubljana, 1937, str. 89-92.

Posle završetka Prvog svetskog rata i sa stvaranjem Jugoslavije, položaj, cilj rada i uloga kreditnih zadruga nisu se promenili. Broj zadruga u Sloveniji bio je nešto smanjen zbog novih granica. U to vreme, najstariji slovenački zadružni savez – Zadružna zveza „Celje“, bio je primoran da prestane da radi i njegovi članovi su se uglavnom pridružili Ljubljanskom savezu slovenačkih zadruga (Ljubljanska zveza slovenskih zadrug). Uslovi se nisu promenili posle Prvog svetskog rata. Zadružni savez u Ljubljani, koji su snažno potpomagali Katolici, dominirao je nad konkurentima kako brojem članova tako i finansijskom snagom.

Kreditne zadruge su brzo obnovile svoje poslovanje posle Prvog svetskog rata, dostigle nivo predratnog poslovanja već u prvoj polovini 1920-ih i prevazišle ga u drugoj polovini 1920-ih godina. Ovo je bilo moguće zahvaljujući mreži od gotovo 500 kreditnih zadruga; oko 15% stanovnika bili su članovi kreditnih zadruga. Tokom 1930-ih, tendencija se potpuno promenila. Tokom Velike depresije, obim njihovog poslovanja drastično se smanjio, bio je 40% manji od onog pre depresije; smanjivanje vrednosti depozita bilo je nešto manje drastično zahvaljujući zamrzavanju sredstava i prestanku isplate štednje.<sup>14</sup>

#### 4. Akcionarske banke

U poređenju s ostalim finansijskim institucijama, slovenačke akcionarske banke pojavile su se relativno kasno. To svakako ne znači da takvih banaka nije bilo u Sloveniji. Manje akcionarske banke poslovale su u Mariboru i Prekomurju, regionu istočne Slovenije, ali njihovo poslovanje nikada nije prevazišlo lokalni nivo. Osim pomenutih novčanih zavoda, podružnice stranih banaka su radile na teritoriji Slovenije. Na razmeđu vekova, štedionice i kreditni zavodi pokrivali su pretežan deo slovenačke teritorije. Ove finansijske institucije su sebe smatrale finansijerima malih preduzeća. Međutim, one nisu bile sposobne da u potpunosti odgovore potrebama razvoja nacionalnog preduzetništva kojem je bila neophodna jaka banka univerzalnog tipa.

U drugoj polovini 19. veka, učinjeni su neki pokušaji da se osnuje akcionarska banka Slovenije. Međutim, zbog surove realnosti i opšte ekonomske situacije, nedostatka kapitala i iskusnih bankarskih stručnjaka, sve želje i nade su iščezle. Ipak, krajem 19. veka uslovi su se poboljšali. Slovenci, međutim, nisu imali dovoljno slobodnih novčanih sredstava da bi obezbedili predviđen iznos nominalnog kapitala. Drugi problem je bio nestašica školovanog osoblja za bankarske poslove. Zbog toga su bili prinuđeni, kad su osnivali Ljubljansku kreditnu banku, da se u potpunosti oslone na češko zaleđe, pa nije ništa začuđujuće što su polovinu nominalnog kapitala obezbedili Česi, odnosno Živnostenska banka i njene bečke podružnice. Česi su dobili mandat da postave rukovodeće osoblje;

<sup>14</sup> V. Valenčič, „Pregled našega zadružnega gibanja in stanja“, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939, str. 457-464.

pored toga, oni su zaposlili svoje službenike. Slovenci, kako pojedinci, tako i njihove kreditne zadruge, upisali su drugu polovinu nominalnog kapitala posle promotivnih aktivnosti koje su bile organizovane.

Ljubljanska kreditna banka bila je značajna zato što je povezivala domaće i strano tržište kapitala; imala je ambiciozne planove i bila je uspešna u poslovanju. Kako se širio obim njenog poslovanja, uvećan je i nominalni kapital banke i struktura njenog poslovanja je proširena. Do početka Prvog svetskog rata, osnovano je nekoliko podružnica ove banke u slovenačkim gradovima Celovcu, Trstu, Gorici i Celju. Njihov zadatak bio je da potpomognu slovenačku privredu. Više od toga – s osnivanjem podružnica u Splitu i Sarajevu trgovinski odnosi su intenzivirani, pa je tako slovenačka privreda prodrila na tržišta Dalmacije i Bosne.

Ljubljanska kreditna banka je postala ugledna finansijska institucija i bila je prva banka koja je utrla put ostalim bankama. Kasnije, osnovana je 1905. godine Jadranska banka u Trstu zajedno sa hrvatskim kapitalom; krajem prve decenije 20. veka, 1910. godine počela je da radi Kranjska deželna banka u Ljubljani koja davala prioritet kreditiranju opština i odobravanju hipotekarnih zajmova. Šest godina kasnije, 1916. godine, Ilirska banka je osnovana u Ljubljani – to je bila banka univerzalnog tipa.<sup>15</sup>

Uprkos tome što su rat i njegove posledice uticali na smanjivanje finansijske moći i obima poslovanja slovenačkih banaka – akcionarskih društava, nove granice su omogućile (kad je Slovenija postala deo Jugoslavije) da slovenačke finansijske institucije prošire svoju aktivnost. Stvaranje Jugoslavije stimulisalo je, zahvaljujući novim tržištima, ekspanziju nacionalnog bankarstva i nacionalne industrije. Osim novih tržišta, bržem razvoju slovenačkog bankarstva doprinela je, takođe, i ekspanzivna finansijska politika. Usledilo je ubrzano osnivanje novih banaka. Ove banke su finansijski potpomagale razvoj slovenačke industrije. Tako se uporedo s ubrzanim osnivanjem banaka razvijala i industrija.<sup>16</sup>

Između dva svetska rata Ljubljanska kreditna banka nastavila je da radi bez ikakvih promena. Ilirska banka je preimenovana u Slovenska eskomptna banka i kasnije se spojila sa Trgovačkom bankom (Trgovska banka); Kranjska deželna banka bila je pretvorena u Hipotekarnu banku jugoslovenskih štedionica (Hipotekarna banka jugoslovenskih hranilnic). Sledeće banke osnovane su kao akcionarska društva: Zadružna gospodarska banka, Kreditni zavod za trgovino in industrijo, Merkantilna, Obrtna, Sloveska, Zadružna i Prometna banka. Celjska postojilnica pretvorena je od kreditne zadruge u banku akcionarskog tipa. U Prekomurju, Prekmurska banka i Doljnelendavska hranilnica (štedionice) nastavile su da rade, a Kreditna banka iz Murske Sobote pridružila im se 1930-ih. U Ljubljani se povećao broj podružnica stranih banaka.

<sup>15</sup> T. Hočevar, *Začetki slovenskega poslovnega bančništva 1900-1912*, str. 342.

<sup>16</sup> T. Hočevar, „Slovensko poslovno bančništvo 1913-1941“, *Bančni vestnik*, 1984, vol. 9, str. 267-268.



Opisaćemo uticaj i značaj slovenačkih banaka na primeru tri najveće slovenačke banke. Kapital slovenačkih banaka predstavljao je 14% bankarskog kapitala u Jugoslaviji i bio je centralizovan u tri banke: Ljubljanskoj kreditnoj banci, Kreditnom zavodu za trgovinu i industriju (Kreditni zavod za trgovinu in industriju) i Zadružnoj privrednoj banci (Zadružna gospodarska banka). Ljubljanska kreditna banka i Zadružna privredna banka bile su banke univerzalnog tipa, dok je Kreditni zavod bio specijalizovana bankarska institucija koja je uglavnom poslovala s privredom, manje sa stanovništvom. Takođe, ove tri banke su imale različite vlasnike. Zadružna privredna banka bila je u potpunosti u slovenačkim rukama, nju su 1920. godine osnovale kreditne zadruge katolički orijentisanog Zadružnog saveza, koji je bio u vlasništvu tri četvrtine njenih akcija, a preostali deo akcija bio je u rukama pojedinaca. Ljubljanska kreditna banka i Kreditni zavod bile su banke u mešovitom vlasništvu, a kasnije su u potpunosti prešle u slovenačke ruke.

Karakteristika njihovog poslovanja bilo je investiranje velikih razmera. Ljubljanska kreditna banka je igrala odlučujuću ulogu u ekspanziji bankarske grupe, sledio je Kreditni zavod, dok je Zadružna privredna banka bila manje agilna. Ove tri banke su pokušale, kao i druge slovenačke finansijske institucije, da ostvare profit i u drugim jugoslovenskim republikama. Tamo su osnivale svoje podružnice, ali je glavnina njihovih aktivnosti i dalje bila koncentrisana u Sloveniji.

Analiza strukture investicija pokazuje da je politika investicija bila uravnotežena; banke su pokušavale da pokriju različite grane privrede: industriju, građevinarstvo, domaću i spoljnu trgovinu, kao i specijalizovane finansijske institucije. Ljubljanska kreditna banka i Kreditni zavod osnivali su osiguravajuća društva; prvo od njih, „Slavija“, bilo je locirano u Ljubljani, a drugo – „Vardar“, imalo je sedište u Beogradu. Zadružna privredna banka, najmlađa kad je investiranje u pitanju, oprezna i nepoverljiva, nikad se nije upustila u poslove osiguranja. Ovo je razumljivo ako se ima u vidu da je ona bila u istoj sferi aktivnosti kao osiguravajući zavod Vzajemna zavarovalnica, koji je bio finansijski najjača institucija ovog tipa u Jugoslaviji pre Drugog svetskog rata. Obe je podržavala jaka Katolička partija koja je i inicirala njihovo osnivanje. Vzajemna je osnovana dvadeset godina pre nego što je Zadružna privredna banka počela da radi.

Na bazi prikupljenih informacija, možemo da uočimo da su pomenute banke kontrolisale gotovo polovinu akcijskog kapitala u Sloveniji. Ponovo, Ljubljanska kreditna banka – najjača slovenačka banka – imala je vodeću poziciju. Ona je kontrolisala jednu petinu slovenačkog akcijskog kapitala. Učešće u akcijskom kapitalu drugih dveju banaka: Kreditnog zavoda i Zadružne gospodarske banke, nisu bile toliko velike, ali su ipak igrale značajnu ulogu u privredi. Kreditni zavod je imao oko 15%, a Zadružna privredna banka je kontrolisala oko jednu dvadesetinu ukupnog akcijskog kapitala u Sloveniji.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Compass: *Finanzielles Jahrbuch*, različiti brojevi u međuratnom periodu.

Bankrotstvo ugledne Slovenske banke (Slavenska banka) iz Zagreba 1925. godine, koja je bila veoma aktivna i u Sloveniji, bilo je rezultat preteranog dugoročnog kreditiranja preduzeća koja su raspolagala kratkoročnim sredstvima. Posledica je bio veliki broj spornih potraživanja među finansijskim institucijama. Ovo je bio novi trenutak u slovenačkom bankarstvu, koji je bio obeležen restriktivnom monetarnom politikom. Banke su bile prinuđene da se reorganizuju i da konsoliduju svoje bilanse i otpišu veliki deo nenaplativih potraživanja. Koliko god da je to bilo bolno, doprinelo je konsolidaciji slovenačkog bankarskog sistema, tako da je ono uspelo da se nosi sa Velikom depresijom.<sup>18</sup>

## 5. Velika depresija tridesetih

Prvi znaci depresije 1930. godine bili su pad cena i višak akcija, kao i smanjivanje proizvodnje. Ova situacija nije imala uticaja na slovenačke banke u tom trenutku. U toj godini, likvidnost banaka se čak povećala, a vrednost bankarske aktive i obim poslovanja je bio na vrhuncu u periodu između dva svetska rata. Međutim, ovo je bilo samo zatišje pred buru; tokom sledeće godine, Velika depresija je udarila. Izazvana spolja, ona je bila intenzivirana aktivnostima na domaćem planu, vezanih za kratkoročni zlatni paritet dinara.

Rezultat restriktivne monetarne politike centralne banke bio je taj da su finansijska sredstva slovenačkih banaka smanjena za jednu četvrtinu; krediti Narodne banke nisu bili više na raspolaganju, štedni depoziti smanjeni su za 10%, a zbog pada izvoza, i priliv deviza se smanjio. Uprkos smanjenom nivou likvidnosti, ponuda kredita nije još uvek bila smanjena; banke su nadoknđivale nedostatak sredstava prodajom hartija od vrednosti. Posledice su, međutim, bile neizbežne; investitori su postali nepoverljivi – što je rezultiralo povećanjem gubitaka Narodne banke, pa su se cene državnih obveznica strogošale.

Stanovništvo je bilo u strahu. Počelo je u panici da podiže novac, u želji da ga odmah ima kod sebe. Bankari su pokušali da sačuvaju poverenje i da zaustave isplate tako što su isplaćivali štedne uloge u neograničenim iznosima. Kako se panika nije smirivala ni posle nekoliko meseci, bili su prinuđeni da zbog iscrpljivanja sredstava prekinu isplaćivanje gotovine. Tokom 1932. godine štedni ulogi u slovenačkim bankama smanjili su se gotovo za jednu trećinu, i ova tendencija se nastavila. Restrikcija isplata gotovine nije uticala na poboljšanje situacije; pored toga, moratorijum seljačkih dugova samo je pogoršao situaciju.<sup>19</sup>

Kako je vlada na jednoj strani oslobodila seljake dugova, morala je i na drugoj strani da preduzme odgovarajuće korake. Jednim članom Zakona o zaštiti seljaka, ona je omogućila finansijskim institucijama da legalizuju status kvo,

<sup>18</sup> D. Potočnik, „Slovensko denarništvo 1918-1938“, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939, str. 444-447.

<sup>19</sup> T. Hočevar, *Slovensko poslovno bančništvo 1913-1941*, str. 268-272.

a to je bilo zamrzavanje štednih uloga i isplata depozita vezanih za dugoročnu štednju. Ovo je kasnije ozakonjeno posebnim dekretom kojim je regulisana zaštita finansijskih institucija i njihovih deponenata. U praksi je to značilo da se zakonom zabranjuje pretvaranje kratkoročnih sredstava deponenata u dugoročna. Slovenačke banke i ostale finansijske institucije brzo su primenile ove mere zaštite, ali ne u takvim razmerama kao što je to bio slučaj u drugim delovima Jugoslavije. Oko trećina banaka, više od polovine štedionica i više od dve trećine kreditnih zadruga pribeglo je ovim merama zaštite. Tako je štednja slovenačkog stanovništva ostala godinama zamrznuta u slovenačkim finansijskim institucijama. Banke su bile prinuđene da otpišu veliki deo svog deoničkog kapitala tokom Velike depresije i pokušavale su da ga uvećaju novim upisom akcija. Smanjivanje ukupnog bilansnog poslovanja prestalo je tokom 1935. godine. Čak je došlo i do manjeg porasta obima poslovanja, tako da su banke mogle da doprinesu ekonomskom rastu posle 1936. godine.<sup>20</sup>

Posledice Velike depresije u bankarskoj sferi počele su da se zakonski sankcionišu 1935. godine, kad je vlada donela prvu uredbu koja se odnosila na reorganizaciju banaka. Banke su zahtevale zaštitu i odlaganje plaćanja iz prethodnih godina. Uredbama o reorganizaciji banaka, zasnovanim na naredbama o zaštiti finansijskih organizacija, 1934. godine, bilo je utvrđeno da svaka finansijska institucija koja nije sposobna da odgovori zahtevima kreditora, može da zahteva zaštitu. Odbor za trgovinu i industriju mogao je da, na bazi zahteva i u dogovoru s akcionarima banke naredi odlaganje plaćanja, reorganizaciju ili likvidaciju banke zbog njenog bankrotstva.<sup>21</sup> Obično je odobravano najpre odlaganje plaćanja, da bi se dobilo u vremenu da se o svemu razmisli. Pošto su finansijske institucije reorganizovane, nedugo zatim seljačka ekonomija bila je oslobođena dugova.

Ispitaćemo reorganizaciju Ljubljanske kreditne banke i Zadružne privredne banke, okolnosti vezane za ove dve banke uticale su na situaciju u čitavom slovenačkom bankarskom sistemu. One takođe mogu da se posmatraju kao uzorak; ostale finansijske institucije bile su reorganizovane na istovetan način.

Ljubljanska kreditna banka bila je prva koja je u proleće 1932. godine iskoristila zakonom dopuštene mogućnosti odlaganja plaćanja i koja je konačno u avgustu 1935. godine uvela odlaganjeospelih isplata na šest godina, na bazi Uredbe o zaštiti finansijskih institucija. Istovremeno, bio je prihvaćen plan reorganizacije banke. Procedura reorganizacije, poznata pod nazivom „reorganizacija institucije“, obuhvatala je one mere koje su bile dozvoljene Uredbom. Banka je trebalo da pokrije gubitke sredstvima rezervnog fonda kao i sredstvima ostalih raspoloživih fondova, a onda da računovodstveno iskaže profit koji bi bio rezultat revalorizacije realne aktive. Konačno, ona je trebalo da otpiše deo nominalnog kapitala. U slučaju Ljubljanske kreditne banke, čitava procedura je

<sup>20</sup> D. Potočnik, *Slovensko denarništvo 1918-1938*, str. 454.

<sup>21</sup> Uredbe o zaštiti finansijskih organizacija u periodu od 1933. do 1938.

sprovedena u saglasnosti sa planom. Međutim, sve preduzete računovodstvene operacije nisu bile dovoljne da bi se pokrio gubitak. Akcionari su morali, takođe, da daju doprinos. Bilo je utvrđeno da su gubici toliko visoki da je neophodno otpisati 60% vrednosti nominalnog kapitala da bi se oni pokrili. Uredbom o reorganizaciji bilo je omogućeno Ljubljanskoj kreditnoj banci da poveća nominalni kapital dobrovoljnom konverzijom starih potraživanja akcionara u preferencijalne akcije. Međutim, Ljubljanska kreditna banka je zaobišla neke od mera reorganizacije. Tome je pogodovalo razumevanje kreditora i situacija nije bila toliko kritična, tako da je banka mogla da odustane od formiranja specijalnog rezervnog fonda. Takođe, iskorišćena je pogodnost povećanja nominalne vrednosti kapitala uplatom polovine akcija. U tom cilju, emitovane su preferencijalne akcije sa prinosom od 4%, da bi se dužnička potraživanja pretvorila u vlasničke hartije od vrednosti.<sup>22</sup>

Ovo je bio kraj reorganizacije Ljubljanske kreditne banke, banka je postala solventna, pokrila je sva nova potraživanja bez kašnjenja, a stara na propisani način. Najpre su štedni ulogi malih ulagača bili isplaćeni; pri tome, samo je deo sume bio isplaćen većim ulagačima. Tokom 1940. godine, Ljubljanska kreditna banka je u suštini redukovala veličinu svojih dugovanja iz ranijeg perioda poslovanja – tokom pet godina; ona je likvidirala dve trećine svojih dugovanja iz perioda pre 1932. godine, kad je banci bilo prvi put odobreno odlaganje plaćanja.<sup>23</sup>

Suprotno Ljubljanskoj kreditnoj banci, Zadružna privredna banka nije pribegla preventivnim merama tako brzo. Do 1934. godine, banka je pokušavala da udovolji svojim deponentima i da im isplaćuje štednju na ugovoreni datum. Ovo je bilo veliko breme za Zadružnu gospodarsku banku. Pre Velike depresije, to je bila banka koja je među slovenačkim bankama raspolagala sa najviše inostranih sredstava i bila na prvom mestu po veličini depozita. Finalna uredba o odlaganju isplata na šest godina i o reorganizaciji banke donesena je u isto vreme kad i za Ljubljansku kreditnu banku. Mere reorganizacije koje su bile propisane za ove dve pomenute bake nisu u potpunosti bile usaglašene sa procedurom koja je bila utvrđena uredbom. Tokom rekonstrukcije bilansa, Zadružna privredna banka morala je da otpiše 90% nominalne vrednosti akcija. Zadružni savez, kao glavna oditorska kuća kreditnih zadruga u Sloveniji, kao glavni akcionar, pretrpela je najveće gubitke. Ona je posedovala više od devet desetina akcija Zadružne privredne banke. Istovremeno, Zadružni savez (Zadružna zveza) kao glavna novčana kancelarija kreditnih zadruga, bila je u prilici da izdvoji svoja potraživanja prema banci. Potraživanja su zamenjena akcijama emitovanjem novih preferencijalnih akcija. Reorganizacija Zadružne privredne banke takođe je uključivala i osnivanje specijalnog rezervnog fonda iz kojeg su, u skladu sa Uredbom o zaštiti finansijskih institucija, mogla da se finansiraju samo potraživanja onih koji se nisu slagali s tim da se potraživanja konvertuju u akcije. Tako je u bilanse banke

<sup>22</sup> Compass: *Finanzielles Jahrbuch, Jugoslawien*, 1937, str. 607-608.

<sup>23</sup> „Analiza bilansa“, dodatak *Narodnom blagostanju*, 1940, vol. 19, str. 59-60.

uvodena nova stavka, takozvani specijalni rezervni fond. Pod ovom stavkom našlo se 40% starih depozita i drugih dugova banke.<sup>24</sup> Za Zadružnu privrednu banku ove mere su bile dovoljne da se normalizuje njeno poslovanje.

Ljubljanska kreditna banka i Zadružna privredna banka smanjile su obim svog poslovanja i povećale vrednost akcija kao i rok isplate dugova prema širokom krugu svojih potražilaca. Potraživanja malih ulagača bila su manje-više namirena do kraja Drugog svetskog rata, dok je tada tek otpočela isplata prvog dela duga prema velikim ulagačima. Jedna petina potraživanja u okviru stavke „štedni ulozi i tekući računi iz ranijeg poslovanja“, ostala je neregulirana.<sup>25</sup>

## 6. Struktura bankarskog sistema u međuratnom periodu

Konkurencija među finansijskim institucijama na slovenačkom tržištu bila je oštra u vremenu pre Drugog svetskog rata. Akcionarske banke su morale da se takmiče sa štedionicama i velikim brojem kreditnih zadruga, kao i sa podružnicama stranih banaka. Uprkos utisku da su banke bile „izdrobljene“, karakteristike tržišne strukture banaka otkrivaju drukčiju priču.

Obim slovenačkog bankarskog poslovanja nije bio onoliki koliko bi to moglo da izgleda na osnovu velikog broja banaka i drugih finansijskih institucija. Kada pogledamo Tabelu 1, možemo da utvrdimo da su u posmatranom periodu u Sloveniji radile velike i male banke. Tri giganta su dominirala slovenačkim bankarstvom: Ljubljanska kreditna banka, Zadružna privredna banka i Kreditni zavod za trgovinu i industriju. Vođstvo Ljubljanske kreditne banke bilo je neprikosnovenno, ova banka je kontrolisala trećinu bankarskog tržišta sve vreme. Skoro jednake moći bile su Zadružna privredna banka i Kreditni zavod za trgovinu i industriju; 1930. godine, obe ove banke posedovale su po četvrtinu akcija. Ove tri ili bolje rečeno četiri banke (Trgovinska banka je 1925. godine postala snažna finansijska institucija, takođe), posedovale su oko 84% bilansne aktive svih slovenačkih banaka. Kada je Ljubljanska banka preuzela Trgovinsku banku, njeno učešće na tržištu nije se smanjilo, kako se pretpostavljalo; Ljubljanska kreditna banka je zadržala ranije učešće. S druge strane, napredak su postigle Zadružna privredna banka i Kreditni zavod za trgovinu i industriju. Obe banke su povećale obim poslovanja i njihovo učešće na tržištu se povećalo – ali ne na račun Ljubljanske kreditne banke, već na račun drugih slovenačkih banaka. Ostale banke su gubile svoje učešće na tržištu do kraja 1920-ih, i početkom 1930-ih bile su prisutne na tržištu sa 10% učešća u bilansnoj aktivnosti svih slovenačkih finansijskih institucija. Posle depresije, njihovo učešće na tržištu nešto malo se povećalo. Međutim, ovo povećanje nije moglo da utiče na već izmenjene odnose koji su bili uspostavljeni u prethodnoj deceniji.

<sup>24</sup> „Analiza bilansa“, Dodatak *Narodnom blagostanju*, 1937, vol. 38, str. 135.

<sup>25</sup> „Analiza bilansa“, Dodatak *Narodnom blagostanju*, 1940, vol. 18, str. 57.

**Tabela 1.** Tržišna struktura banaka u Sloveniji (1925-1935)

Banke	Učešće u ukupnim kreditima			Učešće u ukupnim depozitima			Učešće u bilansnim sredstvima		
	u procentima								
	1925.	1930.	1935.	1925.	1930.	1935.	1925.	1930.	1935.
Celjska posojilnica	3,0	6,0	7,7	10,5	4,5	7,6	3,8	5,3	6,6
Doljnelendavska hranilnica	0,5	0,4	-	0,8	1,3	-	0,4	0,7	-
Hipotekarna banka jugoslovenskih hranilnica	3,1	0,5	2,2	8,0	0,3	2,5	3,1	0,4	1,5
Kreditni zavod za trgovinu i industriju	16,5	24,5	29,6	6,6	9,4	14,8	23,5	26,2	28,7
Ljubljanska kreditna banka	34,9	34,8	31,7	42,8	36,7	29,6	33,2	32,7	33,4
Merkantilna banka	2,8	-	-	3,8	-	-	1,7	-	-
Obrtna banka	1,7	1,0	1,0	2,2	1,1	1,5	1,2	0,8	0,7
Prekmurska banka	0,5	1,4	1,6	1,2	1,6	3,3	0,8	1,4	1,9
Prometna banka	1,5	1,6	1,7	2,4	2,3	0,3	1,0	1,4	1,5
Slovenska banka	4,0	-	--	2,5	-	-	2,9	-	-
Trgovska banka	12,2	-	-	5,4	-	-	10,5	-	-
Zadružna banka	1,8	1,8	-	1,4	2,1	-	1,3	1,4	-
Zadružna gospodarska banka	17,5	28,0	21,1	12,4	40,7	35,6	16,6	29,7	23,5

**Izvor:** Poročilo Društva bančnih zavodov v Sloveniji za leto 1925, Ljubljana, 1926; Poročilo o delovanju Društva bančnih zavodov v Dravski banovini za dobo 1930-1935, Ljubljana, 1936

Ova zapažanja o poslovanju kreditnih banaka ne menjaju ni podaci koji se mogu naći u bilansima banaka. Zadružna banka je bila uspješnija jedino u pogledu veličine depozita. Njen udeo u ukupnoj vrednosti depozita porastao je značajno u drugoj polovini 1920-ih i prevazišao udeo Kreditnog zavoda za trgovinu i industriju kao i udeo Ljubljanske kreditne banke. Međutim, veliki deo ovih depozita vidi se u pravom svetlu tek kad se uzme u obzir da je vlasnik devet desetina ove banke bio Zadružni savez u Ljubljani, a to je bila centralna novčana kancelarija najvećeg dela slovenačkih kreditnih zavoda. Zadružni savez je investirao sva raspoloživa novčana sredstva u razvoj ove banke.

Ako poredimo situaciju po pojedinim bankama – depozite i kredite koje su realizovale – možemo uočiti neravnotežu u bilansima Zadružne privredne banke i Kreditnog zavoda za trgovinu i industriju. U slučaju Ljubljanske kreditne banke ovi pokazatelji su manje-više uravnoteženi, dok je u slučaju druge dve banke situacija bila drukčija. U slučaju Kreditnog zavoda, obim kreditnih aktivnosti bio je veći od obima depozitnih poslova. U Zadružnoj privrednoj banci, situacija je bila suprotna: veličina depozita je prevazilazila nivo zajmova. Ova informacija otkriva različitu strukturu finansijskih izvora i različitu investicionu politiku tri vodeće slovenačke banke u vremenu pre Drugog svetskog rata.

Kad poredimo tri gigantske banke sa ostalim malim bankama, možemo da utvrdimo da je kontrast među njima takođe bio evidentan i kad je u pitanju veličina profita i njegovo učešće u ukupnom profitu slovenačkih banaka (tabela 2).

**Tabela 2.** Profiti slovenačkih banaka (1925-1935)

Banke	Učešće profita banke u ukupnom profitu slovenačkih banaka (u procentima)		
	1925.	1930.	1935.
Celjska posojilnica	1,7	9,6	7,3
Dolnjelendavska hranilnica	0,3	1,1	-
Hipotekarna banka jugoslovenskih hranilnica	3,2	-	-
Kreditni zavod za trgovinu i industriju	21,2	28,8	26,1
Ljubljanska kreditna banka	45,2	43,7	40,7
Merkantilna banka	2,7	-	-
Obrtna banka	0,6	0,8	0,7
Prekmurska banka	0,8	1,2	0,3
Prometna banka	0,9	-	0,1
Slovenska banka	0,3	-	-
Trgovska banka	12,7	-	-
Zadružna banka	1,6	-	-
Zadružna gospodarska banka	8,8	14,8	21,2

**Izvor:** Kao i za tabelu broj 1.

Razlika između dve grupe banaka je velika kad se kao osnova za analizu tržišne strukture posmatra profit, a ako se uzmu u obzir i ranije iznesene činjenice, podaci o učešću u profitu veoma podsećaju na bilansne podatke o učešću u veličini ukupnih depozita i kredita. Ipak, mada znatno zaostajući, Celjska posojilnica je sledila tri giganta, dok je doprinos ostalih finansijskih institucija ukupnom bankarskom profitu bio minimalan. Tokom 1930-ih radilo se samo o nekoliko procenata, a tokom 1920-ih – o nekoliko procenata više. Razmatranje tržišne strukture na osnovu ovog novog kriterijuma pokazuje velike razlike među tri vodeće banke. Činjenice su više nego jasne, Ljubljanska kreditna banka je između dva svetska rata zarađivala 40% ukupnog profita svih slovenačkih bankarskih institucija. Nju je sledio Kreditni zavod za trgovinu i industriju; zarađivao je 50% manje profita. Treća po učešću u ukupnom profitu bila je Zadružna privredna banka, ne potcenjujući činjenicu da je ova banka u određenim periodima raspolagala najvećim delom inostranih sredstava među slovenačkim bankama.

Iz do sada iznetih činjenica jasno je da se poslovanje pojedinih novčanih zavoda razlikovalo u periodu između dva svetska rata. Da bi se u još boljem svetlu prikazao položaj pojedinih finansijskih institucija, potrebno je da se upoređi njihov poslovni uspeh. U tom cilju, neophodno je da se uporede različiti podaci: pokazatelji prinosa na kapital, neto kamate, profitna stopa finansijskih agenata, prinos na bankarska sredstva, efektivna kamatna stopa i efektivna kamatna stopa na zaduženja i troškovi poslovanja. Analiziraćemo poslovni uspeh na primeru podataka iz 1930. godine. U toj godini, razvoj slovenačkog bankarstva je kulminirao. Podaci su prokazani u tabeli 3.

**Tabela 3.** Analiza poslovnog uspeha slovenačkih banaka 1930. godine

Banke	Prinos na kapital	Neto kamata	Profitna stopa finansijskih agenata	Prinos na bankarska sredstva	Efektivna kamatna stopa	Efektivna kamatna stopa na zajmove	Troškovi poslovanja
	u procentima						
Celjska posojilnica	10,4	2,4	2,8	2,9	–	–	1,5
Dolnje lendavska hranilnica	8	–	–	–	–	–	–
Kreditni zavod	12,9	1,6	1,8	1,7	–	–	1,0
Ljubljanska kreditna banka	8,8	1,5	3,0	3,2	10,7	7,0	2,0
Obrtna banka	4,9	2,7	4,1	4,1	7,7	4,7	3,2
Prekmurska banka	10,4	1,3	2,0	2,0	8,3	6,8	1,1
Prometna banka	–	1,2	2,3	2,4	3,1	1,0	2,7
Zadružna banka	7,2	1,7	5,7	5,7	6,8	5,4	3,1
Zadružna gospodarska banka	11,2	0,7	1,2	1,3	7,6	6,8	1,3

**Izvor:** Compass: *Finazielles Jahrbuch, Jugoslawien, 1930.*

Razlike u prinosu na kapital među slovenačkim bankama nisu toliko velike na početku 1930-ih kao što su bile u prvoj polovini 1920-ih godina. Posmatrano prema ovom parametru, prednjači ubedljivo Kreditni zavod za trgovinu i industriju. Visok prinos po relativno niskoj profitnoj stopi, bio je prvenstveno rezultat niskih bankarskih troškova kao posledica dobre organizacije i efikasnog sistema poslovanja ove banke. Prema ovom parametru za njom sledi Zadružna privredna banka, Ljubljanska kreditna banka nije mogla da se nosi sa ostala dva glavna konkurenta. Podaci o prinosu na kapital, troškovima poslovanja i profitnoj stopi finansijskih agenata za Ljubljansku kreditnu banku takođe pokazuju veliko odstupanje od odgovarajućih pokazatelja za Kreditni zavod i Zadružnu privrednu banku. Ljubljanska banka je zaostajala za konkurentima kako zbog visokih efektivnih kamatnih stopa na zajmove tako i zbog velike razlike između ovih stopa. Ova banka nije bila samo iza dva svoja najbliža rivala, već nije mogla da se nosi ni sa druge dve banke – Celjskom posojilnicom i Prekmurskom bankom, koje su bile predstavnici prosečnog nivoa uspešnosti slovenačkog bankarstva. Uspešnost ostalih banaka bila je znatno manja.

Sledeće važno pitanje je odnos između finansijskih institucija različitih formi: banke – akcionarska društva, štedionice i kreditne zadruge u Sloveniji. Ovo poređenje ćemo napraviti na osnovu učešća u depozitima i kreditima koje je neka banka ostvarivala u određenom periodu.<sup>26</sup> Na početku, u prvim godinama

<sup>26</sup> Podaci o ovoj analizi objavljeni su u *Spominskom zborniku Slovenije*, str. 456-457.



posle Prvog svetskog rata, vrednost depozita i kredita se naročito povećavao kod akcionarskih banaka jer je upravo tada najviše rastao njihov broj; pre toga njihovo učešće je bilo veoma malo jer je i broj bankarskih institucija bio veoma mali. Kad se završio period inflacije, došlo je do stabilizacije i uslovi finansijskog poslovanja su se poboljšali; kreditne zadruge imale su najveći udeo u depozitima i kreditima, sledile su štedionice, dok su banke imale mnogo manje učešće ako se ono poredi s prvom polovinom 1920-ih godina. S Velikom depresijom došlo je do povećanja ovih razlika. Kretanje vrednosti depozita i kredita dobilo je suprotan smer. Ako smo mogli da govorimo o rastu ove vrednosti u prethodnom periodu, sad možemo da govorimo o njenom smanjivanju. Takođe je karakteristično da su se depoziti kao i krediti smanjivali mnogo brže u bankama nego u štedionicama i kreditnim zadrugama. Ovo je posledica činjenice da su banke bile mnogo uvidavnije prema svojim deponentima i da su isplaćivale depozite u mnogo većem obimu nego štedionice ili kreditne zadruge. Zbog toga je stepen smanjivanja depozita i kredita dva puta veći u slučaju banaka nego u slučaju štedionica i kreditnih zadruga. Ovakve promene veličine vrednosti depozita i kredita među pojedinim grupama finansijskih institucija dovele su do promena njihovog relativnog učešća na tržištu. Konkurentska pozicija banaka iz prve polovine 1920-ih godina, kad su banke na svojim računima imale gotovo 60% slovenačkih depozita, u narednim godinama se topila, uključujući i obim odobrenih kredita. Štedionice i kreditne zadruge su preuzele dominantnu poziciju kad su u pitanju depoziti. Relativan udeo investiranih i sredstava zajmova smanjio se za trećinu; pre Velike depresije ovaj udeo iznosio je 40% u oba slučaja. Istovremeno, relativno učešće kreditnih zadruga se povećalo; one su apsolutno dominirale u prikupljanju štednje stanovništva i postale su najveći zajmodavci. Broj štedionica takođe je rastao, ali je razvoj kreditnih zadruga bio brži. Tokom Velike depresije, broj banaka i dalje se smanjivao i dostigao najniži mogući nivo 1934. godine. U poređenju sa godinama inflacije, udeo banaka je bio više nego upola manji, a u toj godini banke su učestvovala sa samo jednom četvrtinom ukupnih sredstava investiranih u slovenačke finansijske institucije; njihovo učešće u kreditima bilo je nešto veće. Ono što su kreditne zadruge možda izgubile tokom 1920-ih u poređenju sa bankama, povratile su 1930-ih. Njihov udeo u depozitima i kreditima, u poređenju sa prvom polovinom 1920-ih udvostručio se. Tokom 1930-ih, udeo kreditnih zadruga značajno je porastao. Međutim, ovaj podatak može da zavede. Kreditne zadruge su imale u svojim bilansima, kao i štedionice, mnogo zamrznutih potraživanja kako na strani kredita tako i na strani depozita.

## 7. Drugi svetski rat

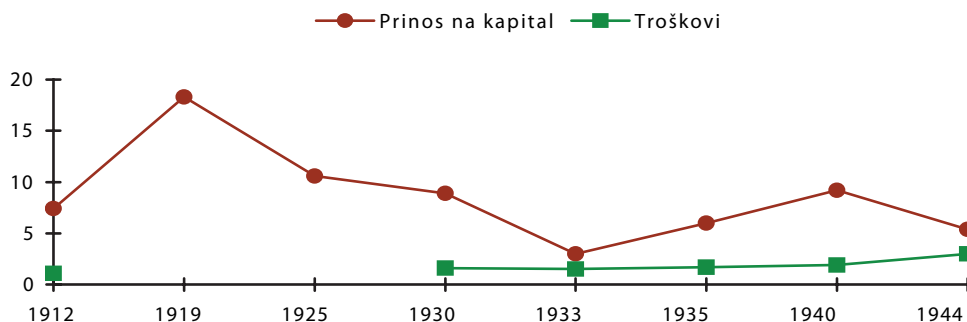
Okupacija Slovenije i njeno razbijanje doveli su do ekstremne disproporcije između raspoloživih ekonomskih resursa i postojećeg bankarskog potencijala na okupiranim teritorijama. Nemci su zaposeli većinu industrijskih kapaciteta; bankarski sektor je bio skoncentrisan u finansijskom centru Slovenije – Ljubljani, koju su, zajedno sa poljoprivrednim delom donje Karniole, okupirali Italijani. Mađari su okupirali Prekomurje, region istočne Slovenije koji nije bio toliko značajan za ekonomiju. Sledeći podaci ilustruju pomenutu disproporciju; banke u Ljubljani imale su u svojim bilansima gotovo 92% sredstava svih slovenačkih banaka. S druge strane, samo jedna četvrtina slovenačkih radnika bila je zaposlena u Ljubljani i njenoj okolini.

Okupatori nisu samo zamenili novac – oni su posegli za mrežom finansijskih institucija. Nemci su zatvorili podružnice Ljubljanske kreditne banke i ostalih domaćih banaka u Gornjoj Karnioli i Stiriji, preneli su njihovo poslovanje na podružnice velikih bečkih banaka koje su otvorili u Sloveniji. Tako je Kreditanstalt (Creditanstalt) otvorila podružnice u Mariboru, Celju, Kranju, Bledu, a Lendrbank (Länderbank) u Mariboru. Veliki deo sredstava bio je investiran u centrale u Beču ili u nemačku Centralnu banku. Nemci su uključili kreditne zadruge u mrežu Rajfajzenkase (Raiffeisenkasse) i Volksbank (Volksbank). Akcije i nominalni kapital kreditnih zadruga bili su likvidirani. Rezultat nemačke reorganizacije bio je prenos slovenačke imovine strancima.

Posle italijanske okupacije Ljubljane, sve finansijske institucije morale su da zamene deo finansijskih sredstava po fiksiranom kursu u lire. Zamena dinara u lire dovela je do gubitaka zbog nepovoljnog kursa zamene. Italijani su sekvestrirali podružnice finansijskih institucija iz ostalih delova Slovenije. Oni su pretvorili Savez finansijskih institucija u Savez finansijskih institucija i osiguravajućih društava u regionu Ljubljane, koji je postao deo „Pokrajinske zveze delodajalcev“ (organizacija poslodavaca). Kreditne zadruge ostale su manje-više nepromenjene, s tim što je stvorena kreditno-zadružna institucija koja je nadgledala njihovo poslovanje.

Kao i Nemci, i Italijani su doveli svoje banke u region Ljubljane. U maju i junu 1943. godine, Komercijalna banka Italije (Banca Commerciale Italiana) i Rimaska banka (Banca di Roma) otvorile su svoje podružnice u Ljubljani. Prva od njih nije radila sa pojedinačnim klijentima, već je poslovala sa preduzetničkim sektorom; druga, uprkos naporima i pritisku na preduzimački sektor i na pojedince, nije uspela da privuče dovoljno klijenata da započne poslovanje. U Prekomurju, kreditne zadruge, kao i Prekmurska i Kreditna banka, nastavile su da rade. Občinjnska hranilnica u Murskoj Soboti bila je zatvorena. Sve finansijske institucije postale su deo centrale u Budimpešti.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Arhiv Republike Slovenije, Ministrstvo za finance LRS, fasc. 152.



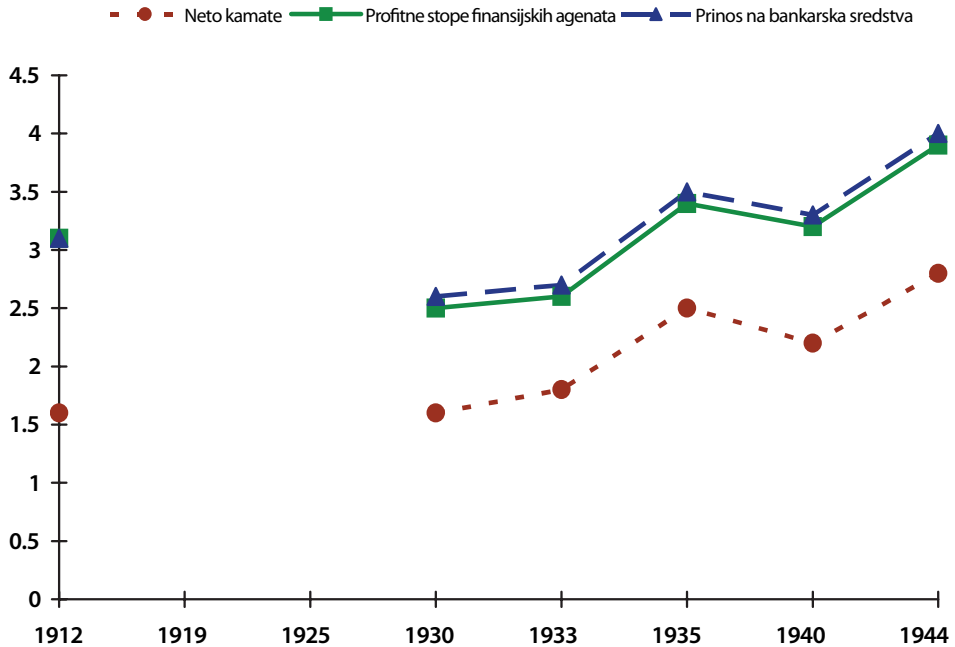
Slika 1. Kretanje prinosa na kapital i troškova poslovanja akcionarskih banaka 1912-1944.

Drugi svetski rat doveo je do ogromnog pada ekonomske aktivnosti. Obećani razvoj bio je zaustavljen, realnoj i finansijskoj aktivni bila je jako smanjena vrednost, a slovenačke finansijske institucije bile su praktično ugušene. Materijalna ratna šteta bila je velika, ne samo zbog mera koje je preduzimao okupator, već i zbog borbi, naročito onih kad se rat približavao kraju.

## 8. Poslovanje privatnih akcionarskih banaka

Postoji još jedno viđenje koje ne sme da se prenebregne, a to je, naime, merenje istorijskog doprinosa slovenačkih banaka – akcionarskih društava razvoju slovenačkog bankarstva. Da bi bilo moguće napraviti poređenje, računali smo na osnovu podataka iz različitih perioda<sup>28</sup>, koristeći neke zajedničke pokazatelje. U skladu sa raspoloživim podacima, odlučili smo da prikazemo poslovanje banaka – akcionarskih društava uz pomoć sledećih indikatora: prinosa na kapital, profitne stope finansijskih agenata, bankarske aktive i troškova poslovanja. Što se tiče perioda analize (1912-1944), odlučili smo se posebno za određene godine, koje, svaka na svoj način, obeležavaju ovaj period. Godina 1912. je jedna od poslednjih „normalnih“ godina u privredi Slovenije pre Prvog svetskog rata. Godina 1919. obeležava formiranje nove države, kao i početak razvoja banaka – akcionarskih društava. Sredinom 1920-ih povoljan period za banke je završen i počeo je period relativne stabilnosti. Kraj 1920-ih i početak 1930-ih označava definitivni kraj ugodnog života za banke. Posle 1930. godine, kad je slovenačko bankarstvo kulminiralo, Velika depresija je zahvatila zemlju i dostigla vrhunac 1933. godine. Oporavak je trajao od 1935. do 1940. godine. Drugi svetski rat ilustrovali smo 1944. godinom. Za ratni period uzeli smo u obzir samo banke sa teritorije koju su okupirali Italijani, u takozvanom regionu Ljubljane, gde su slovenačke finansijske institucije poslovale u ograničenom obimu i kao takve prikazivale svoje bilanse.

<sup>28</sup> D. Potočnik, *Slovensko denarništvo*, str. 448; Arhiv Republike Slovenije, Ministrstvo za finance LRS, fasc. 152.



**Slika 2.** Kretanje neto kamata, profitne stope finansijskih agenata i prinosa na bankarska sredstva akcionarskih banaka 1912-1944.

Slike 1. i 2. ilustruju promene odabranih indikatora. Kad se radi o prinosu na kapital, prva polovina 1920-ih godina je izuzetna. Prinos na kapital bio je ekstremno visok, što je takođe razlog porasta broja banaka u to vreme. U drugoj polovini 1920-ih prinos se smanjivao, ali još uvek je bio viši nego u vremenu pre Prvog svetskog rata. Efekti Velike depresije su najuočljiviji kad se posmatra prinosu na kapital; u prvoj polovini 1930-ih prinos je dostigao samo trećinu onog iz predratnog perioda. Posle 1933. godine situacija se ponovo popravila, kad je dostignut nivo iz 1920-ih. Ako analizi dodamo podatke o kretanju troškova poslovanja, prvo što uočavamo je postojani spori rast troškova tokom decenija. U vreme konjunktura, krive prinosa i troškova su se udaljavale, a tokom kriza, naročito tokom Velike depresije i Drugog svetskog rata, one su se približavale.

Tendencije kretanja neto kamatnih stopa, profitnih stopa finansijskih agenata i stopa prinosa na kapital, bile su slične među različitim bankama, osim što su dostizale različite nivoe. Tokom 1920-ih održavale su se na jednakom nivou ili na nešto nižem od onog u Austriji, što je bilo rezultat nedovoljne ponude finansijskih sredstava u Sloveniji. Vrhunac je opet 1930. godina. Dok je prinos na kapital veoma visok a neto kamata niska, profitne stopa i prinos na bankarska sredstva takođe su bili niski. U svakom slučaju niži nego pre Drugog svetskog rata. Promene ovih varijabli bile su beznačajne – ništa osim pozitivnih korekcija

koje su ukazivale na buduća kretanja i na način da se izađe iz bankarske krize. Činjenica je da su ove banke prebrodile krizu tako što su prebacile svoj teret na klijente povećavajući razliku između naplata i isplata na račun visine kamatne stope i zahvaljujući višoj ceni komisionih usluga i sopstvenih sredstava. Ovo je potvrđeno 1935. godine, kad je neto kamata prevazišla onu iz vremena pre krize za više nego polovinu, a profitna stopa finansijskih agenata i prinos na bankarska sredstva se povećao više nego za trećinu. S osveženim rastom prinosa na kapital u kasnim 1930-im, zahvaljujući poboljšanim ekonomskim uslovima u zemlji, tri analizirane vrednosti nešto su se smanjile, ali još uvek uspevajući da održe ekstremno visok nivo u poređenju sa prethodnom decenijom. Profitna stopa i prinos na bankarska sredstva opadali su sve do nivoa koji je dostignut tokom austrijskog perioda, kad je slovenački bankarski sistem tek počeo da se formira. Neto kamata je bila znatno viša od one tokom dve ili tri decenije ranije. Izuzetak je bio Drugi svetski rat, kad se situacija pogoršala i svi pokazatelji potonuli na najgori mogući nivo, nivo kakav bankari nisu mogli da zamisle pre rata.

### Literatura

- „Analiza bilansa“, Dodatak *Narodnom blagostanju, 1937-1940*.
- Compass: *Finanzielles Jahrbuch*, različite godine u međuratnom periodu.
- Gogala, J.: „Naša denarna organizacija“, *Trgovski tovariš*, vol. 2, 1930.
- Hočevar, T.: „Slovensko poslovno bančništvo 1913-1941“, *Bančni vestnik*, vol. 9, 1984.
- Hočevar, T.: „Slovensko poslovno bančništvo kot inovacijski dejavnik, 1900-1930“, *Zgodovina denarstva in bančništva na Slovenskem*, Ljubljana, 1987.
- Hočevar, T.: „Začetki slovenskega poslovnega bančništva 1900-1912“, *Bančni vestnik*, vol. 12, 1983.
- Kralj, A.: *Iz zgodovine slovenskega združništva. Slovenci v desetletju 1918-1928*, Ljubljana, 1928.
- Lukan, W.: „The Second Phase of Slovene Cooperativism (1894-1918), Slovene Studies“, *Journal of the Society for Slovene Studies*, vol. 1-2, 1989.
- Poročilo Društva bančnih zavodov v Sloveniji za leto 1925, Ljubljana, 1926.
- Poročilo o delovanju Društva bančnih zavodov v Dravski banovini za dobo 1930-1935, Ljubljana, 1936.
- Potočnik, D.: „Regulativne hranilnice v letih 1930-1932“, *Trgovski tovariš*, vol. 7-8, 1933.
- Potočnik, D.: „Regulativne hranilnice v letih 1932-1935“, *Trgovski tovariš*, vol. 11-12, 1936.

- Potočnik, D.: „Slovensko denarništvo 1918-1938“, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939.
- Schauer, D.: *Prva doba našega združništva*, Ljubljana, 1945.
- *Slovenske samoupravne hranilnice v letih 1918-1938*, Ljubljana, 1938.
- Trček, F.: „Zveza slovenskih zadrug v Ljubljani ob 30 letnici“, *Zadružni zbornik*, Ljubljana, 1937.
- Valenčič, V.: „Pregled našega združnega gibanja in stanja“, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939.

MR ANA JOVANOVIĆ  
Viša škola za menadžment, Zaječar  
Megatrend univerzitet, Beograd

## BANKARSKI SEKTOR KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA I PRIVREDE SRBIJE

**Rezime:** U radu je ukazano na značaj bankarskog sektora kao faktora konkurentnosti preduzeća i privrede Srbije. S aspekta konkurentnosti preduzeća (mikrokonkurentnosti), bankarski sektor, odnosno bankarske usluge predstavljaju cenovni, dok s aspekta konkurentnosti privrede u celini (makrokonkurentnosti), bankarski sektor predstavlja institucionalni faktor konkurentnosti. Može se zaključiti da poslovna politika i performanse, a pre svega cena i struktura kreditnih plasmana, i vlasnička i bilansna struktura bankarskog sektora, nemaju pozitivan uticaj na rast konkurentnosti preduzeća i privrede u Srbiji.

**Ključne reči:** Srbija, bankarski sektor, konkurentnost, cenovni faktor, institucionalni faktor

### 1. Uvod

U zemljama razvijene tržišne privrede prosperitet nacionalnih ekonomija zavisi od razvijenosti koliko realnog toliko i finansijskog sektora privrede, kao i od kvaliteta njihovih međusobnih odnosa. Zadatak države je da obezbedi neophodne uslove za njihovo funkcionisanje, pre svega kroz stabilnost institucija i privredno-sistemska rešenja.

Finansijski sektor u Srbiji suštinski je sveden na bankarski sektor, dok su ostali segmenti, pre svega tržište kratkoročnih hartija od vrednosti i tržište kapitala, rudimentarnog značaja. Samim tim, funkcionisanje realnog sektora u velikoj meri zavisi od institucionalnih karakteristika i kvaliteta podrške upravo bankarskog sektora.

U savremenim ekonomijama, institucionalno određenje banaka determinisano je, pre svega, njihovom posredničkom, monetarnom, depozitnom, kreditnom, kao i funkcijom u vršenju platnog prometa.<sup>1</sup> Posredstvom bankarskog

<sup>1</sup> V. Bjelica, *Bankarstvo*, „Financing centar“, Novi Sad, 1995, str. 20.

sektora, a putem instrumenata monetarno kreditne politike, monetarne vlasti obezbeđuju konzistentnost između rasta novčane mase i kredita sa opštim ciljevima, kao što su: puna zaposlenost faktora proizvodnje, stabilan ekonomski rast, cenovna stabilnost i uravnoteženje platnog bilansa.

Na drugoj strani, banka – u svom praktičnom značenju – predstavlja preduzetničku instituciju čiji je osnovni cilj poslovanja ostvarivanje dobiti, a osnovna delatnost uzimanje i davanje kredita i posredovanje u novčanim plaćanjima. Kvalitet bankarskih usluga značajno utiče na poboljšanje ekonomije i finansijskog položaja svih učesnika na tržištu, pri čemu visoka cena bankarskih kredita, kao finansijskih rashoda, smanjuje akumulativnu sposobnost preduzeća, potrošnju i investicije. Uloga bankarskih kredita u savremenim privredama je izuzetno velika, s obzirom na to da njihovo usmeravanje u najpropulzivnije investicije dovodi do ubrzanja reprodukcija i doprinosi privrednom rastu. Bankarski sektor, dakle, ima izrazito veliki uticaj, kako na efikasnost funkcionisanja nacionalne ekonomije u celini, tako i na efikasnost poslovanja pojedinih preduzeća.

## 2. Konkurentnost preduzeća i privrede Srbije: aktuelno stanje

Konkurentnost srpskih preduzeća i privrede već duže vreme je u središtu interesovanja naučne javnosti, kreatora i protagonista ekonomske politike i samih privrednika. Razloga za to ima mnogo. S aspekta opštih performansi nacionalne ekonomije, oni se ogledaju u: niskom nivou i nezadovoljavajućem rastu BDP-a, visokom spoljnotrgovinskom i deficitu platnog bilansa, visokom spoljnom dugu, daljem povećanju nezaposlenosti i porastu inflacije u 2005. godini. S aspekta strukturnih karakteristika srpskih preduzeća, ovi višegodišnji problemi realnog sektora ogledaju se pre svega u ogromnoj zaduženosti velikog broja preduzeća, nedopustivo niskom stepenu solventnosti, likvidne aktive, akumulativnosti i samofinansiranja, i u zastarelosti opreme. Pri takvom stanju stvari, opravdano se zaključuje da povećanje konkurentnosti preduzeća i privrede predstavlja jedan od neophodnih uslova oporavka i prosperiteta nacionalne ekonomije.

Konkurentnost se, kao komparativna prednost, može analizirati s aspekta preduzeća (mikrokonkurentnost), kao i s aspekta ukupne privrede (makrokonkurentnost).

Mikrokonkurentnost ili komparativna prednost preduzeća predstavlja relativnu efikasnost preduzeća da se nametne i opstane na tržištu na kome je prisutna međunarodna konkurencija, odnosno da na takvom tržištu prodaje svoje proizvode i usluge. Konkurentnost preduzeća se zasniva na relativnim cenama i kvalitetu proizvoda u odnosu na ponudu drugih proizvođača, a faktori koji utiču na mikrokonkurentnost uobičajeno se dele na cenovne i necenovne faktore. Osnovni činioci mikrokomparativne prednosti, odnosno konkurentnosti su niski troškovi poslovanja ili viši rast faktorske produktivnosti.



Makrokonkurentnost predstavlja komparativnu prednost ukupne nacionalne privrede na svetskom tržištu i odraz je njenih ukupnih performansi. Suštinski, makrokonkurentnost predstavlja sposobnost ostvarivanja dinamičnog, ali održivog rasta i razvoja, a zasniva se na čitavom nizu brojnih i raznovrsnih faktora: relativnom odnosu štednje, investicija i bruto domaćeg proizvoda (BDP), deviznom kursu, razvijenosti tržišta i tržišnih institucija, kvalitetu institucionalne infrastrukture i nivou tehnološkog razvoja. Osnovu makrokonkurentnosti čini sposobnost zemlje da rastom izvoza robe i usluga pokriva uvoz, odnosno ostvaruje ravnotežu ili suficit u spoljnotrgovinskom bilansu, i istovremeno dostiže faktorske dohotke kojima može konkurisati dohocima zemalja s kojima se pretežno odvija njena spoljnotrgovinska razmena. Konkurentnost na makroplanu se odnosi na sposobnost ostvarivanja viših faktorskih dohodaka u uslovima kad su domaća preduzeća izložena neposrednom uticaju međunarodne konkurencije.<sup>2</sup>

U naučnoj literaturi su detaljno analizirani opšti uslovi koji su u poslednjoj deceniji dvadesetog veka uticali na pad konkurentnosti preduzeća i privrede Srbije, počev od 1989. godine. Posebno, međutim, zabrinjava činjenica da je drastičan pad konkurentnosti nastavljen i nakon ukidanja sankcija, završetka ratnih zbivanja u okruženju i samoj Srbiji i započinjanju tranzicionih procesa. Tako je u 2004. godini spoljnotrgovinski deficit rapidno povećan na preko 7,4 milijarde dolara, što je odraz pada konkurentnosti privrede, kako na inostranom, tako i na domaćem tržištu. Na poslednjoj rang-listi Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum) za 2004/05. godinu, Srbija je pala na 89. mesto po potencijalu za srednjoročni rast, a po unutrašnjem makrookruženju čak na 102. mesto od posmatrane 104. zemlje.<sup>3</sup>

Dugoročni cilj podizanja konkurentnosti privrede Srbije odnosi se na povećanje izvoza, a kao osnovni zadatak se nameće potreba za jačanjem investicione aktivnosti u realnom sektoru. Podaci ukazuju da udeo investicija u formiranju BDP-a u Srbiji iznosi do 15 odsto, u Sloveniji oko 30 odsto, dok se u razvijenijim zemljama kreće i do 40 odsto BDP-a, što rečito govori o potrebi povećanja investicija. Bez investicija ne mogu biti rešene ni teškoće platnobilansnog i trgovinskog deficita, koji predstavljaju veoma ozbiljnu smetnju daljem razvoju privrede.

Pri takvom stanju stvari, kvalitet finansijskog i pogotovu bankarskog sektora, predstavlja osnovnu pretpostavku privrednog oporavka i prosperiteta. Poseban problem predstavlja i pitanje podizanja konkurentnosti u samom bankarskom sistemu, koje bi trebalo da rezultira u porastu kvaliteta i raznovrsnosti, a snižavanju cena bankarskih usluga. U uslovima odsustva ili nedovoljne razvijenosti konkurentnosti bankarskog sektora, privreda ne može da dosegne razvojne potencijale, što utiče na snižavanje potencijalne stope rasta kao i na povećavanje nezaposlenosti.

<sup>2</sup> Jefferson Institute: *Konkurentnost privrede Srbije 2003*, Beograd, 2003, str. 25.

<sup>3</sup> <http://www.jeffersoninst.org/Documents/konkurentnost05.pdf>

Bankarski sektor, dakle, ima izvanredno veliki značaj za razvoj, kako mikrokonkurentnosti preduzeća (u kom delu predstavlja jedan od cenovnih faktora konkurenosti), tako i makrokonkurentnosti, na koju utiče svojim institucionalnom, svojinskom i bilansnom strukturom.

### 3. Bankarski sektor kao faktor konkurentnosti preduzeća

Posmatrano sa stanovišta mikrokonkurentnosti, bankarski sektor, odnosno poslovna politika banaka predstavlja cenovni faktor konkurentnosti preduzeća, s obzirom na to da kamata, kao cena bankarskih usluga, učestvuje u formiranju cena domaćih proizvoda. Ovaj uticaj se, pre svega, može analizirati s aspekta cene kredita i nivoa i strukture plasmana.

#### 3.1. Cena kredita

Cena kredita, odnosno visina kamatnih stopa i provizija predstavlja bitan element konkurentnosti, budući da preduzeća u cenu svojih proizvoda ugrađuju iznos obračunate i plaćene kamate i provizije na kredite i druge bankarske usluge. Na taj način nivo cene bankarskih usluga direktno utiče na konkurentnost preduzeća. I pored radikalnih promena izvršenih poslednjih godina u bankarskom sektoru Srbije (između ostalih proklamovanih ciljeva, i u cilju podizanja konkurentnosti samog bankarskog sektora i snižavanja cene bankarskih usluga), kamatne stope u Srbiji su i dalje previsoke, kako u odnosu na akumulativnu sposobnost privrede, s jedne strane, tako i na kupovnu moć stanovništva, s druge strane. Kamatne stope su dva do tri puta više od kamata u zemljama Evropske unije, ali i na bitno višem nivou u odnosu na zemlje u neposrednom okruženju. Upravo zahvaljujući razlici između cene kredita u Srbiji i cene kredita u Evropskoj uniji, preduzeća iz zemalja Unije su u mogućnosti da svoje proizvode i usluge prodaju po nižim cenama na svetskom tržištu. Ova činjenica jasno govori o ceni kredita kao bitnom faktoru konkurentnosti domaćih preduzeća.

Razlozi opstajanja visokih kamatnih stopa su brojni i raznovrsni, a najznačajniji među njima su: visoki iznosi kamatne marže, visoka stopa inflacije, visoka stopa obavezne rezerve Narodne banke Srbije, visoke stope prinosa na blagajničke zapise Narodne banke Srbije, konstantno visok iznos tražnje za kreditima, kao i visok nivo rizika po osnovu kreditnih plasmana u Srbiji.

Kamatna marža, kao razlika između aktivne i pasivne kamatne stope, u Srbiji je izrazito visoka i kreću se i preko 10 odsto. Poređenja radi, ova marža u zemljama Evropske unije bitno je niža i kreće se maksimalno do 2 odsto. Na osnovu podataka iz tabele 1. može se zaključiti da je prosečna kamatna marža (u pitanju su samo nominalne kamatne stope) u septembru 2005. godine iznosila 0,85 odsto, što na godišnjem nivou, zbog primene komformnog metoda obračuna, iznosi 10,69

odsto. Po visini kamatne marže posebno se izdvajaju banke sa stranim kapitalom, s obzirom na to da su u mogućnosti da preko svojih matičnih banaka i centrala dođu do jeftinijih izvora novčanih sredstava. Normalno je da, sledeći pre svega profitne razloge, ove banke ne snižavaju kamatnu stopu, pa su na taj način u situaciji da ostvaruju ekstra profit, po osnovu plasmana na srpskom tržištu.

**Tabela 1.** Prosečne ponderisane aktivne i pasivne kamatne stope banaka (u procentima, na mesečnom nivou)

AKTIVNA KAMATNA STOPA		2004.	2005.		
		Dec.	Jan.	Jun	Sept.
1.	Na kratkoročne kredite	1,23	1,27	1,17	1,18
2.	Na dugoročne kredite	0,80	0,95	0,86	0,88
3.	Prosečna ponderisana aktivna kamatna stopa (UKUPNO)	1,16	1,24	1,11	1,12
PASIVNA KAMATNA STOPA (svi depoziti)		0,30	0,31	0,27	0,27

Izvor: <http://www.nbs.yu>

Stopa inflacije u Srbiji je veoma visoka. Tokom 2005. godine, inflacija je bila na nivou od 16 do 17 odsto, što bitno prevazilazi svojevremeno projektovani okvir od 9,6 odsto.

Stopa obaveznih rezervi Narodne banke Srbije na devizne kredite i devizne depozite banaka pribavljene u inostranstvu povećana je sa 26 na 29 odsto u oktobru 2005. godine. Ova mera restriktivne monetarno-kreditne politike ima za cilj smanjenje stepena zaduženosti banaka u inostranstvu, kao primarnog izvora kreditiranja. Povećana kreditna aktivnost banaka zasniva se pretežno na inostranim izvorima finansiranja, na šta ukazuju i podaci o ostvarenom i planiranom povećanju zaduženosti banaka po inokreditima i inodepozitima. Prema podacima Narodne banke Srbije (tabela 2), ukupna zaduženost banaka po osnovu inokredita i inodepozita, sredinom 2005. godine iznosila je 556 miliona evra, a povećanje zaduženosti po ovom osnovu u prvih šest meseci 2005. godine – 235 miliona evra ili 73,2 odsto. Ova mera Narodne banke Srbije posledično će uticati i na porast aktivnih kamatnih stopa i usporavanje kreditne aktivnosti banaka zasnovane na njihovom povećanom zaduživanju u inostranstvu. Rast stope inflacije, kao i nastavljena ekspanzija kredita bankarskog sektora, verovatno će dovesti do još restriktivnijih mera NBS, pa se već sada najavljuje dalje povećanje stope obavezne rezerve po osnovu inokredita i inodepozita (čak i do 35 odsto), čime će se dalje pooštriti uslovi kreditiranja, povećati aktivne kamatne stope i smanjiti ukupan obim i dostupnost kredita.

**Tabela 2.** Stanje odobrenih kredita, zaduženost banaka prema inostranstvu i stepen naplate potraživanja

KATEGORIJA	STANJE		PROMENE		Projekcija za kraj kvartala			
	31.12. 2004.	30.6. 2005.	2-1	u %	Septembar		Decembar	
					stanje	u %	stanje	u %
	1	2	3	4	7	8	9	10
1.DINARSKI KREDITI:*	214.654	262.288	47.634	22,2	291.231	11,0	326.110	12,0
STANOVNIŠTVU	64.602	81.628	17.026	26,4	89.602	9,8	103.732	15,8
- indeks. dev. klauz.	41.178	64.065	22.887	55,6	70.772	10,5	82.587	16,7
- indeks. stopom infl.	2.950	3.483	533	18,1	3.770	8,4	3.729	-1,3
PRIVREDI	141.706	173.244	31.538	22,3	194.440	12,2	217.656	11,9
- indeksir. deviz.klauz.	86.451	112.978	25.627	29,6	136.504	21,8	152.928	12,0
- indeksir. stopom infl.	20.458	24.459	4.001	19,6	20.316	-16,9	21.767	7,1
2.DEVIZNI KREDITI PRIVREDI**	787	811	24	3,0	801	-1,2	875	9,2
3.Zaduženost banke prema inostranstvu**	321	556	235	73,2	688	23,7	874	27,0
- po osnovu kredita	71	51	-20	-28,2	161	215,7	275	70,8
- po osnovu depozita	250	505	255	102,0	525	4,0	597	13,7

\* u milionima dinara

\*\* u milionima evra

Izvor: <http://www.nbs.yu>.

Na visinu kamatnih stopa utiču i mere monetarne politike kojima je banka pružena mogućnosti ulaganja u bezrizičnu aktivu putem kupovine državnih i hartija od vrednosti NBS, uz relativno visoke stope prinosa. Visokim kamatnim stopama na ovu bezrizičnu aktivu, banke su stimulisane na kupovinu hartija od vrednosti (sa kamatama koje se na godišnjem nivou u 2005. godini kreću i preko 20 odsto, u zavisnosti od roka dospeća), umesto na kreditne plasmane. Osim toga, nivoom kamate na bezrizičnu aktivu, indirektno je određena i donja granica kamatnih stopa na kreditne plasmane privredi.

I pored veoma visokih kamatnih stopa, konstantno je visoka tražnja za kreditima na bankarskom tržištu. Prema podacima Narodne banke Srbije iz juna 2005. godine,<sup>4</sup> ukupna potencijalna tražnja sektora privrede za kreditima veća je za 47,9 odsto, u odnosu na ukupan iznos odobrenih kredita. Međutim, kod sagledavanja odnosa tražnje na osnovu formalno podnetih zahteva realizovanih preko kreditnih odbora banaka, tražnja je, u odnosu na ukupan iznos odobrenih kredita, veća za 28,6 odsto.

<sup>4</sup> [http://www.nbs.yu/serbian/3\\_8.htm](http://www.nbs.yu/serbian/3_8.htm)

Kao razloge izrazito visokih kamatnih stopa bankari navode i visoki nivo rizika po osnovu investiranja u zemlji, iz ekonomskih, pravnih i političkih razloga. Međutim, dosadašnji podaci o stepenu naplate po plasmanima privredi i stanovništvu ne dokazuju ovu tvrdnju. Stepennaplativosti svih vrsta kredita polovinom 2005. godine iznosio je 87,8 odsto, s tim što je bio nešto veći kod stanovništva (90,3 odsto) u odnosu na privredu (84,3 odsto). Komparativni podaci o stepenu naplate potraživanja banaka krajem 2004. godine, pokazuju da je u 2005. godini ipak došlo do određenog smanjenja stepena naplativosti kredita, s obzirom na to da je stepennaplativosti tada, na ukupnom nivou iznosio 90,5 odsto (kod sektora privrede 87,0 odsto, a stanovništva 92,1 odsto).<sup>5</sup>

Prilikom sagledavanja nivoa i visine kamate kao cene kredita, potrebno je analizirati: nominalnu aktivnu kamatnu stopu, efektivnu kamatnu stopu, način određivanja cene kredita (indeksaciju osnovice).

### 3.1.1. Nominalne kamatne stope

Prosečne ponderisane aktivne kamatne stope banaka (na sve vrste plasmana privredi i stanovništvu), u trećem kvartalu 2005. godine iznosile su 1,12 odsto na mesečnom nivou (kod plasmana odobrenih privredi, kamata na kratkoročne iznosila je oko 1,10 odsto, a na dugoročne plasmane 0,88 odsto mesečno). Analizom podataka zaključuje se da je u prvom polugodištu 2005. godine došlo do određenog pada nominalnih aktivnih kamatnih stopa, ali da je od septembra 2005. godine (nakon najave restriktivnih mera Narodne banke Srbije) ovaj trend izmenjen (tabela 1). Međutim, ovde se radi o jednom aspektu cene kredita – nominalnoj aktivnoj kamatnoj stopi, koja samo delimično utiče na ukupnu cenu kredita.

### 3.1.2. Efektivne kamatne stope

Pored primene nominalne kamatne stope, banke putem mehanizma provizije i načina indeksacije kredita, zaobilaznim putem bitno povećavaju realnu cenu kredita. Zbog toga je Narodna banka Srbije februara 2005. godine, u cilju podsticanja konkurentnosti u bankarskom sektoru Srbije i obezbeđenja veće transparentnosti poslovanja banaka, donela Odluku o jedinstvenom načinu obračuna i iskazivanja efektivne kamatne stope na kredite i depozite. Prema ovoj odluci, banka je obavezna da na sve kredite koje odobrava i depozite koje prima, kroz efektivnu kamatnu stopu iskazuje sledeće podatke: visinu nominalne kamatne stope na kredit, iznose naknade i provizije koje obračunava u postupku odobravanja kredita, odnosno polaganja depozita, iznos troškova koji mogu nastupiti tokom realizacije ugovora, kao i kriterijume za indeksiranje odnosno revalorizaciju kredita i depozita. Obračunatu efektivnu kamatnu stopu, banke su dužne da

<sup>5</sup> Ibidem

istaknu jasno i uočljivo u svojim prostorijama, prilikom oglašavanja u medijima, kao i u ugovorima o kreditu ili depozitu.

Analizom objavljenih Uslova kreditiranja malih i srednjih preduzeća iz septembra 2005. godine, zaključuje se da su se efektivne kamatne stope u bankarskom sektoru (koju čine: nominalna kamatna stopa, interkalarna kamata i naknada) uglavnom kretale u rasponu od 1,46 do 2,02 odsto mesečno, što na godišnjem nivou iznosi oko 19 odsto, odnosno 27 odsto respektivno. U efektivnu kamatnu stopu prilikom obračuna ne ulaze kursne razlike, kao ni rast cena na malo. Najviša efektivna kamatna stopa u septembru iznosila je čak 34,4 odsto na godišnjem nivou.<sup>6</sup>

### 3.1.3. Način indeksacije osnovnice kredita

S obzirom na to da kamatna stopa, kao cena kredita i pokazatelj odnosa potražnje i ponude na finansijskom tržištu, u tržišnim uslovima mora biti realna, podrazumeva se da ona mora biti nešto viša od rasta cena na malo. Postoje dva načina određivanja cene novca:

- *primena nepromenljive osnovice kredita*, kada se kamata prilagođava rastu cena na malo i mora biti iznad tog nivoa; dakle, u ovom slučaju osnovica je nepromenljiva, odnosno ne vrši se revalorizacija osnovice jer se primenjuje kamata vezana za rast cena na malo;
- *primena indeksirane osnovice kredita*, pri čemu je moguće kredit revalorizovati u skladu sa valutnom klauzulom ili koeficijentom rasta cena na malo. Dakle, ukoliko postoji revalorizacija, odnosno indeksacija osnovice, tada se kamata ne može vezivati za rast cena na malo, s obzirom na to da se dva puta obračunava naknada za korišćenje istog novca. U ovoj oblasti neophodno je uvesti određenu kontrolu od strane monetarne vlasti, budući da je redovna praksa u bankarskom sektoru Srbije primena kako indeksacije osnovice tako i promenljive kamatne stope. Zaključak je da bi kod kredita (pre svega sa deviznom klauzulom) kamata trebalo da bude znatno niža od dosadašnje. Prema Anketi Narodne banke Srbije o poslovnim aktivnostima i namerama banaka iz septembra 2005. godine, indeksirani dinarski krediti stanovništvu u prvom polugodištu 2005. godine činili su oko 83 odsto kreditne aktivnosti banaka prema stanovništvu, pri čemu se oko 95 odsto kreditne aktivnosti indeksira kursem, a ostatak inflacijom. Indeksirani dinarski krediti privredi u istom periodu čine oko 79 odsto kreditne aktivnosti banaka prema privredi, pri čemu se 82 odsto kreditne aktivnosti indeksira kursem, a ostatak inflacijom (tabela 2).

Imajući u vidu najnovije primenjene kao i planirane mere Narodne banke Srbije, s jedne, kao i analizu uzroka visokih kamata na srpskom bankarskom tržištu, s druge strane, ne može se očekivati snižavanje cene kredita u nared-

<sup>6</sup> NBS: *Uslovi kreditiranja malih i srednjih preduzeća*, septembar 2005.

nom periodu. Ovo tim pre što je Narodna banka Srbije u vođenju monetarno-kreditne politike, pre svega, primarno usmerena na održanje makroekonomske stabilnosti i snižavanje inflacije, a ne na podsticanje privrednog rasta.

### 3.2. Nivo i struktura plasmana poslovnih banaka

U prvom polugodištu 2005. godine, ukupna kreditna aktivnost bankarskog sektora iznosila je 8.336 milijarde dinara, pri čemu je ostvaren rast ukupne kreditne aktivnosti od 52,7 milijardi dinara, odnosno 18,6 odsto.

Najveći rast kreditne aktivnosti banke su imale prema privredi (31,3 milijarde dinara ili 15,9 odsto) i prema stanovništvu (18 milijardi dinara ili 28,0 odsto), što iznosi 92,4 odsto ukupnih kredita bankarskog sektora (tabela 3).

**Tabela 3. Struktura plasmana (kreditni i drugi plasmani banaka)**  
(u milionima dinara)

	31.12.2003.		31.12.2004.		30.6.2005.		Indeks rasta u 2004.	Indeks rasta u prvoj polovini 2005.
	IZNOS	Učešće u %	IZNOS	Učešće u %	IZNOS	Učešće u %		
PRIVREDA	140.420	75,7	197.022	69,4	228.360	67,9	140	116
STANOVNIŠTVO	28.439	15,3	64.283	22,6	82.293	24,5	226	128
DRŽAVA	13.551	7,3	20.130	7,1	23.494	7,0	149	117
DRUGE F.O.	393	0,2	694	0,2	257	0,1	177	37
NEPROF. INST.	2.788	1,5	1.702	0,6	2.128	0,6	61	125
UKUPNO	185.591	100,0	283.832	100,0	336.532	100,0	153	119

Izvor: NBS: Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaj za II kvartal 2005. godine, str. 6.

U prvom polugodištu 2005. godine, najveći deo plasmana odobren je privredi (67,9 odsto) i stanovništvu (24,5 odsto). U istom periodu ostvaren je rast dinarskih plasmana banaka od 22,2 odsto, pri čemu su krediti stanovništvu porasli za 24,6 odsto, a krediti privredi za 22,3 odsto. Projektovano kretanje dinarskih kredita do kraja godine ima trend rasta od 12 odsto, s tim da do kraja 2005. godine banke predviđaju brži rast kredita stanovništvu (oko 15,8 odsto) od kredita privredi (oko 11,9 odsto). Predviđanja su u nešto nižim procentima od kretanja ostvarenih u prvih šest meseci ove godine. U prvih šest meseci devizni krediti beleže pad od 0,5 odsto, a projekcija rasta do kraja godine iznosi oko 8 odsto (tabela 2).

Analizom podataka zaključuje se da struktura plasmana, s aspekta konkurentnosti privrede, pokazuje negativan trend: relativni udeo plasmana privredi (u odnosu na kredite sektoru stanovništva) pokazuje tendenciju pada. Krajem 2003. godine ovaj udeo iznosio je 75,7 odsto, krajem 2004. godine 69,4 odsto, a polovinom 2005. godine 67,9 odsto ukupnih kredita bankarskog sektora (tabela 3).

Poseban problem predstavlja struktura i ročnost kreditnih plasmana, budući da ona određuje nivo investicija. Krediti bi trebalo da budu prvenstveno usmereni u proizvodnju, za kupovinu sirovina ili materijala, odnosno stvaranje novog proizvoda. Struktura kreditnog plasmana u Srbiji ne ispunjava ovaj zahtev, s obzirom na to da veliki iznos kredita (preko sektora stanovništva) odlazi na kupovinu uvozne robe finalne potrošnje, što utiče na podsticanje tražnje i inflatorni rast, umesto da završava na tržištu repromaterijala i osnovnih sredstava, čime bi uticao na rast proizvodnje realnog sektora. Na osnovu podataka iz Ankete NBS o uslovima kreditiranja malih i srednjih preduzeća u septembru 2005. godine, može se zaključiti da je i ročna struktura plasmana privredi nepovoljna, s obzirom na to da najveći deo plasmana kratkoročnog a ne investicionog karaktera, što određuje i njihovu namenu.

#### 4. Bankarski sektor kao faktor konkurentnosti privrede

Uticaj bankarskog sektora kao makroekonomskog i institucionalnog faktora konkurentnosti određen je njegovom: vlasničkom strukturom, bilansnom strukturom, koncentracijom i konkurencijom u bankarskom sektoru i odnosom rasta bankarskog i realnog sektora.

##### 4.1. Vlasnička struktura bankarskog sektora

U periodu od juna 2001. do januara 2002. godine, Narodna banka Srbije je sprovedla strukturne, drastične i suštinske promene u sektoru poslovnog bankarstva, likvidacijom četiri velike banke koje su činile preko 66 odsto ukupne bilansne i vanbilansne sume bankarskog sektora, kao i zatvaranjem čitavog niza manjih banaka. Paralelno sa procesima likvidacije banaka odvijali su se procesi spajanja banaka, kao i dolaska stranih banaka u bankarski sektor Srbije. Proklamovani ciljevi ovih mera bili su restrukturiranje bankarskog sektora i prelazak na tržišni način poslovanja, jačanje privatnog i inostranog kapitala, što je trebalo postići po hitnom postupku i radikalnim merama.

Paralelno sa novim merama Narodne banke Srbije, vršilo se pooštavanje zakonske regulative, koje se pre svega odnosilo na:

- podizanje kapitalnog cenzusa potrebnog za osnivanje banaka, na 10 miliona evra;
- izmene Zakona o stečaju, likvidaciji i rehabilitaciji banaka, kako bi stečajni upravnik postala Agencija za sanaciju, stečaj i likvidaciju banaka;
- donošenje novih propisa o internoj reviziji i kontroli Narodne banke Srbije i klasifikaciji aktive i kontroli vrednosti i udela velikih i najvećih mogućih kredita u ukupnoj aktivni poslovnih banaka.



U prvoj godini tranzicije (2001), dolazak stranih banaka vršen je putem tzv. grinfild (greenfield) investicija, odnosno otvaranjem novih banaka. Te godine u bankarski sektor Srbije došlo je pet stranih banaka. Od početka 2002. godine, Narodna banka Srbije je, koristeći svoje diskreciono pravo, a „u cilju smanjenja potencijalnog sistemskog rizika koji proizilazi iz postojanja prevelikog broja banaka“, ukinula mogućnost grinfild investicija u bankarskom sektoru. To znači da se danas na srpsko bankarsko tržište može ući isključivo kroz tzv. braunfild (brownfield) investicije, odnosno kupovinom jedne od postojećih domaćih banaka. Zbog primene ove mere banke su postale oskudan resurs, što je povećalo tržišnu cenu postojećih banaka.

Strane banke koje su ušle na tržište u prvom talasu reformi 2001. godine, imale su mogućnost otvaranja filijale, pri čemu bi grinfild investitor kao osnivač filijale odgovarao za sve njene obaveze celokupnom svojom imovinom. Međutim, indikativno je da nijedan grinfild investitor nije iskoristio ovu mogućnost, tako da su sve strane banke koje trenutno posluju u Srbiji otvorile afilijacije, što znači da strani vlasnici za obaveze afilijacija odgovaraju do visine uložених sredstava. Posle početnog perioda u kome je uspostavljeno tržište, ukinuta je mogućnost osnivanja filijala, tako da strane banke danas u Srbiji mogu da posluju samo kroz osnivanje afilijacija.

**Tabela 4.** *Vlasnička struktura bankarskog sektora u Srbiji*

	31.12.2000.	31.12.2001.	31.12.2002.	31.12.2003.	31.12.2004.	30.6.2005.
Domaće	85	43	38	31	32	27
Strane	1	6	12	16	11	14
UKUPNO	86	49	50	47	43	41

Izvor: Godišnji izveštaji NBS za 2001, 2002, 2003. i 2004. g. i Polugodišnji izveštaj za 2005. g.

Podaci jasno pokazuju strukturne promene izvršene u srpskom bankarstvu, koje se, pre svega, ogledaju u drastičnom smanjivanju broja banaka i prodoru stranih banaka u srpski bankarski sistem (tabela 4). Vlasnička struktura 41 banke na dan 30. 6.2005. godine, bila je sledeća: 14 banaka u većinskom vlasništvu stranih akcionara, 13 banaka u većinskom vlasništvu domaćih fizičkih i pravnih lica, i 14 banaka u većinskom vlasništvu Republike Srbije. Pod pretpostavkom nastavljanja ovog trenda (u međuvremenu je došlo do prodaje „Delta banke“, a najavljuje se prodaja banaka u većinskom državnom vlasništvu), hipotetički je moguće da u narednih nekoliko godina bankarski sektor u celini bude prodat stranom kapitalu. S aspekta vitalnih interesa nacionalne ekonomije, ova kvo finale restrukturiranja bankarskog sektora je krajnje rizično i neprihvatljivo. S obzirom na to da bankarski sektor koncentriše celokupnu domaću štednju stanovništva i akumulaciju privrede, preuzimanje bankarskog, značilo bi i preuzimanje kontrole nad realnim sektorom, što, između ostalog, znači i kontrolu

nad vođenjem politike konkurentnosti. Odgovor na pitanje da li će u toj situaciji interes stranih investitora biti jačanje konkurentnosti domaće ili stranih privreda, nedvosmislen je i jasan.

Osim toga, strane banke su na srpsko tržište došle zbog izrazito visokih iznosa profita, zasnovanih pre svega na velikim kamatnim maržama, što je njihov legitiman cilj, a ostaće na njemu do nivelacije profita na domaćem, u odnosu na strana bankarska tržišta. Zbog toga se, kao izrazito značajno, postavlja pitanje jačanje sektora domaćeg bankarstva, odnosno strategije zadržavanja jednog broja bilansno jakih banaka u domaćem vlasništvu.

#### 4.2. Bilansna struktura bankarskog sektora

Na nivou bankarskog sektora, ukupna bilansna suma na dan 30.6.2005. godine iznosi 605,2 milijardi dinara, od čega se na banke u većinskom vlasništvu stranih lica odnosi 279,98 milijardi dinara, odnosno 46,3 odsto; na banke u većinskom vlasništvu Republike Srbije – 31,9 odsto, i na banke sa pretežno privatnim vlasništvom domaćih lica – 132,03 milijardi dinara, odnosno 21,8 odsto ukupne bilansne aktive. Učešće pet najvećih banaka u ukupnoj bilansnoj sumi iznosilo je 47,6 odsto. Najveća banka u Srbiji na dan 30.6.2005. godine, raspolagala je bilansnom sumom od 84.5 milijarde dinara, što čini oko 14 odsto ukupne bilansne sume bankarskog sektora (tabele 5. i 6).

Bilansni podaci ukazuju na to da, i pored procesa smanjivanja broja banaka i povećanja cenzusa potrebnog za osnivanje banaka, u Srbiji još uvek ne postoje velike banke, sposobne da prate velike investicione poduhvate od vitalnog značaja za rast konkurentnosti domaće privrede.

**Tabela 5.** *Učešće banaka u bilansnoj sumi i kapitalu*

	31.12.2001.		31.12.2002.		31.12.2003.		31.12.2004.		31.12.2005.	
	Bil.s.	Kap.	Bil.s.	Kap.	Bil.s.	Kap.	Bil.s.	Kap.	Bil.s.	Kap.
Domaće	86,8	84,3	73,0	80,6	61,6	73,7	62,3	80,3	53,7	n.p.
Strane	13,2	15,7	27,0	19,4	38,4	26,3	37,7	19,7	46,3	n.p.
Ukupno	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	n.p.

Izvor: Godišnji izveštaji NBS

Takođe, na osnovu podataka iz tabele 5. može se zaključiti da rast kapitalne osnove stranih banaka bitno i značajno zaostaje za veličinom i rastom njihove ukupne bilansne sume.

### 4.3. Koncentracija i konkurencija u bankarskom sektoru

Pitanja međusobnog odnosa koncentracije, odnosno ukрупnjavanja banaka, na jednoj, i konkurencije banaka, na drugoj strani, izrazito su značajna s aspekta strukturnih karakteristika i cene usluga bankarskog sektora.

Procesi koncentracije i ukрупnjavanja banaka po svojoj prirodi su univerzalnog karaktera i prisutni su i u domaćem bankarskom sistemu, a ogledaju se u smanjenju broja banaka i jačanju njihove bilansne strukture i tržišne pozicije. Dugoročni trend koncentracije poslovnih banaka praćen je sve većom diverzifikacijom poslovnih jedinica i ostalih organizacionih delova. Tendencija ukрупnjavanja poslovnih banaka omogućuje efikasno pružanje finansijskih usluga u funkciji razvoja ili stabilizaciji privrednih kretanja, s obzirom na to da jedino snažne bankarske ustanove mogu garantovati finansijsku sigurnost.<sup>7</sup> S druge strane, savremeni bankarski sektor zahteva postojanje jake konkurencije, u osnovnom cilju snižavanja cena, a jačanja kvaliteta bankarskih usluga.

Sagledavanje nivoa konkurencije u srpskom bankarstvu, dakle, neodvojivo je od praćenja stepena koncentracije. Često se u domaćoj literaturi kao uslov povećanja konkurentnosti u bankarskom sektoru navodi imperativ jačanja koncentracije, što bi zahtevalo bilansno i kapitalno izdvajanje nekoliko vodećih banaka. Međutim, analize konkurentne strukture bankarskog sektora Evropske unije u celini, kao i pojedinih država članica, pokazuju suprotne rezultate. Naime, u studiji izrađenoj povodom evaluacije elastičnosti ukupnih prihoda po osnovu kamata u odnosu na cene bankarskih usluga<sup>8</sup>, došlo se do zaključka da kompletan bankarski sektor Evropske unije posluje u uslovima različitog stepena monopolističke konkurencije. Rezultati studije takođe podržavaju stav da koncentracija smanjuje konkurentnost u bankarskom sektoru, koji je zasnovan na poznatom „trejd ofu“ (trade off), odnosno konfliktnim ciljevima postizanja visokog nivoa konkurencije u uslovima izražene koncentracije bankarskog sektora. Ovi rezultati predstavljaju veoma značajnu poruku kreatorima ekonomske politike i centralnim bankama. S aspekta aktuelnog stanja na domaćem bankarskom tržištu, potrebno je razmotriti suprotnosti između daljih procesa koncentracije, na jednoj, i zahteva za povećanjem konkurentnosti bankarskog sektora, na drugoj strani. Zbog toga svako povećavanje koncentracije u bankarstvu (bilo putem spajanja, bilo putem kupovine banaka) mora biti veoma pažljivo procenjeno, s aspekta konkurentnosti u bankarskom sektoru. U tom smislu, potrebno je ponovo razmotriti i efekte odluke Narodne banke Srbije, po kojoj se na srpsko bankarsko tržište može ući jedino putem kupovine neke od postojećih banaka.

<sup>7</sup> S. Komazec, B. Krstić, A. Živković, Ž. Ristić, *Bankarski menadžment*, Čigoja štampa, Beograd, 1998, str. 134.

<sup>8</sup> J. A. Bikker, J. M. Groenveld, *Competition and Concentration in the EU Banking Industry*, Du Nederlandsche Bank, jun 1998, str. 20-21.

**Tabela 6.** Tržišno učešće banaka grupisanih prema veličini bilansne sume na dan 30.6.2005. godine

Veličina bilansne sume	Broj banaka	U hiljadama dinara	Procenat učešća (%)
preko 45 mlrd din	3	211.628.397	34,97
20-45 mlrd din.	3	128.150.395	21,17
10-20 mlrd din.	11	145.485.878	24,04
5-10 mlrd din.	8	81.176.392	13,41
do 5 mlrd din.	16	38.763.272	6,40
Ukupno	41	605.204.334	100,00

Izvor: NBS: Bankarski sektor u Srbiji, Izveštaj za drugi kvartal 2005. godine.

#### 4.4. Opasnost nesinhronizovanog rasta bankarskog i realnog sektora

Strukturne promene, prodor stranih banaka i velika likvidnost bankarskog sektora uticali su na visoke stope rasta bankarskih kredita. Indeks rasta bankarskih kredita u 2004. godini iznosio je 153, a u prvom polugodištu 2005. godine čak 119 poena (tabela 3). Međutim, na drugoj strani, realni sektor i mikroekonomski pokazatelji ni izdaleka ne prate ekspanziju u bankarstvu (bez obzira na prošlogodišnje povoljne pokazatelje), pa se postavlja pitanje održivosti takvog odnosa na duži rok. Visok rast zaduženosti privrede i građana, kao uostalom i rast tržišta kapitala, mogući su na duži rok jedino ako ih prati rast BDP-a, uz pokretanje industrije i rast izvoza. Struktura kreditnih plasmana, sa znatnim učešćem kredita koji zajedno sa politikom jakog kursa dinara preterano podstiču spoljnotrgovinski deficit, u postojećoj situaciji svakako predstavlja potencijalnu opasnost. Nekontrolisana kreditna ekspanzija stoga može dovesti do prezaduzenosti, kako preduzeća, tako i građana, i do rasta inflacije. Bankarski sektor, dakle, ima limite u razvoju ekonomije zemlje i svaki nesklad koji bi se produžio na duži rok mogao bi dovesti do enormnog povećanja unutrašnjeg duga i imati posledice koje su već viđene u Rusiji 1998. godine. Pri tome bi posebnu opasnost predstavljala vlasnička struktura bankarskog sektora i mogućnost povlačenja stranih banaka sa domaćeg tržišta u uslovima visokog iznosa unutrašnjeg duga.

Udeo ukupnog volumena odobrenih kredita privredi i stanovništvu u BDP-u je oko 20 odsto, što je u poređenju sa Mađarskom, Slovenijom i Hrvatskom, kod kojih je između 40 i 60 odsto, relativno niska zaduženost. Pri tome je potrebno imati u vidu činjenicu da je za ocenu zaduženosti ključni parametar stopa rasta privrede, pri čemu visoke stope privrednog rasta povećavaju prostor ekspanzije bankarskih kredita.<sup>9</sup> Iz tog odnosa bi se moglo zaključiti da je prostor za kreditnu ekspanziju i dalje značajan, ali, naravno, pod uslovom odgovarajućeg privrednog rasta.

<sup>9</sup> Z. Jeremić, „Promene u finansijskom sektoru Srbije – rezultati i ograničenja“, Zbornik radova *Strategija konkurentnosti Srbije 2005-2010*, „Kopaonik biznis forum 2005“, str. 228-229.

## 5. Zaključak

Podizanje konkurentnosti predstavlja neophodan uslov poboljšanja performansi preduzeća i ukupne privrede Srbije. S obzirom na to da je bankarski sektor osnovni deo finansijskog sektora Srbije, on ima izrazito veliki uticaj na nivo konkurentnosti u realnom sektoru. Sadašnje performanse bankarskog sektora ne odgovaraju zahtevima za podizanje mikro ili makrokonkurentnosti.

Posmatrano sa stanovišta mikrokonkurentnosti, negativni uticaj banaka odnosi se na izrazito visoku cenu bankarskih usluga (kamata i naknada), koje poskupljuju cenu domaćih proizvoda na tržištima na kojima je prisutna međunarodna konkurencija. Kreditna aktivnost banaka velikim delom usmerena je na kreditiranje robe finalne potrošnje iz uvoza, čime se podstiču spoljnotrgovinski deficit i inflatorne tendencije i direktno smanjuje konkurentnost domaćih preduzeća. Osim toga, bankarski plasmani su pretežno kratkoročnog karaktera, čime se ne obezbeđuje povećanje investicija kao ključnog uslova povećanja konkurentnosti. U tom smislu, sadašnji bankarski sistem predstavlja jednu od smetnji povećanju konkurentnosti preduzeća. Okvir poslovne politike bankarskog sektora u velikoj meri određen je opštom makroekonomskom, odnosno monetarno-kreditnom politikom Narodne banke Srbije. Izvršena je zamena logike ostvarivanja cilja i načina ostvarivanja tog cilja, odnosno instrumenata, s obzirom na to da je makroekonomska stabilnost postavljena kao cilj, a ne kao sredstvo. U tom smislu, tekuće i najavljene mere Narodne banke Srbije imaće negativan uticaj koji će se, preko smanjenja dostupnosti i povećanja cene kredita, dalje negativno odražavati na problem konkurentnosti preduzeća.

Sa stanovišta makrokonkurentnosti, sadašnja vlasnička i bilansna struktura, kao i opšte performanse bankarskog sektora, nisu ambijent koji obezbeđuje njen rast. Izrazito je velika opasnost nastavljanja dosadašnjih trendova neograničenog prodora stranog bankarskog kapitala i preuzimanja domaćih banka, s obzirom na to da se u slučaju nastavljanja ovog trenda možemo naći u situaciji u kojoj će celokupan bankarski sektor biti u stranom vlasništvu, a domaća akumulacija privrede i štednja stanovništva – pod kontrolom stranih banaka. Samim tim, prelaskom bankarskog, doći će i do prelaska realnog sektora ekonomije u sferu kontrole stranih investitora. U kontekstu konkurentnosti, jasno je da li će u takvim uslovima prioritet biti jačanje konkurentnosti domaće ili stranih privreda. Bilansna struktura bankarskog sektora ukazuje na to da u Srbiji ne postoje velike banke sposobne da prate krupnije investicione projekte koji su neophodni za pokretanje proizvodnog ciklusa. Takođe, prisutan je veliki raskorak između stope privrednog rasta i kreditne ekspanzije, usmerene pre svega na robu krajnje potrošnje. U slučaju da se nastave ove tendencije, može doći do prezaduženosti privrede i stanovništva. Ovakav koncept razvoja bankarskog sektora, međutim, predstavlja samo odraz opšte makroekonomske politike, pa u tom smislu ne može biti predmet izolovanih korekcija.

### Literatura

- Bikker, J. A. – Groeneveld, J. M.: „Competition and Concentration in the Banking Industry“, *Research Series Supervision*, no. 8, De Nederlandsche Bank, June 1998.
- Bjelica, V.: *Bankarstvo*, „Financing centar“, Novi Sad, 1995.
- Ćirović, M.: *Bankarski menadžment*, Ekonomski institut, Beograd, 1995.
- Jeremić, Z.: „Promene u finansijskom sektoru Srbije – rezultati i ograničenja“, Zbornik radova sa „Kopaonik biznis foruma 2005“: *Strategija konkurentnosti Srbije 2005-2010*, Kopaonik, 2005.
- Komazec, K. – Krstić, B. – Živković, A. – Ristić, Ž.: *Bankarski menadžment*, Čigoja, Beograd, 1998.
- *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd, 2003.
- Narodna banka Srbije, *Bankarski sektor i nadzor banaka – godišnji izveštaji za 2001, 2002, 2003. i 2004. g. i Izveštaj za drugi kvartal 2005. godine*
- Narodna banka Srbije: *Uslovi kreditiranja malih i srednjih preduzeća (septembar 2005)*, Beograd, 2005.
- Palferman, D. – Ford, P.: *Elements of Banking*, Pitman Publishing, London, 1988.
- Šoškić, D.: „Tokovi finansijskih sredstava systemske pretpostavke jačanja konkurentnosti na finansijskom tržištu Srbije“, Zbornik radova sa „Kopaonik biznis foruma 2005“: *Strategija konkurentnosti Srbije 2005-2010*, Kopaonik, 2005.
- <http://www.jeffersoninst.org/Documents/konkurentnost05.pdf>
- <http://www.nbs.yu>
- [http://www.nbs.yu/serbian/3\\_8.htm](http://www.nbs.yu/serbian/3_8.htm)

MR RODOLJUB JOVANOVIĆ  
*Fakultet za menadžment, Zaječar, Megatrend univerzitet, Beograd*  
MARIJA MAGDALINOVIĆ-KALINOVIĆ  
*RTB Bor*

## UPRAVLJANJE KVALITETOM KONCENTRATA METALA U CILJU MAKSIMIZACIJE PROFITA

**Rezime:** *Kvalitet koncentrata metala zavisi od vrste rude iz koje se dobija i tehnologije kojom se ruda prerađuje do koncentrata. Sadržaj osnovnog metala je najvažniji parametar kvaliteta koncentrata. Sadržajem metala u koncentratu može da se upravlja u cilju da rudnik ostvari maksimalni prihod. U ovom radu se detaljno analiziraju svi parametri kvaliteta koncentrata metala, definiše osnovna formula za cenu koncentrata i formula za optimalni sadržaj metala u koncentratu.*

**Ključne reči:** *koncentrati metala, cena koncentrata, optimalni sadržaj metala u koncentratu*

### 1. Uvod

Rude metala koje se danas eksploatišu imaju daleko manji sadržaj metala nego što to zahteva metalurgija. Zbog toga se sve rude metala podvrgavaju primarnoj preradi kojom se dobijaju koncentrati sa sadržajem metala koji zadovoljavaju zahteve metalurgije.

Zahtev metalurgije za određenim minimalnim sadržajem metala u koncentratu proističe iz čisto ekonomskih kriterijuma. Naime, proizvodnja metala iz koncentrata u kome je sadržaj metala ispod minimalno dozvoljenog, ekonomski je neopravdana. Za proizvođača koncentrata, dakle za rudnik, ekonomski je neopravdan i previše visok sadržaj metala u koncentratu, jer se onda povećavaju gubici metala u jalovini. Za svaki koncentrat i metal, topionice definišu minimalne vrednosti parametara kvaliteta kojih se rudnik mora pridržavati da bi plasirao svoj koncentrat.

## 2. Kvalitet koncentrata i cena

Kvalitet koncentrata metala određen je<sup>1</sup>:

- 1) sadržajem osnovnog metala,  $k$  [%],
- 2) sadržajem korisnih primesa,  $P_k$  [%],
- 3) sadržajem štetnih primesa,  $P_s$  [%],
- 4) sadržajem vlage,  $W$  [%].

Kod nekih crnih metala (gvožđe, mangan, hrom) vrlo važan parametar kvaliteta ruda i koncentrata je krupnoća (granulometrijski sastav).

Kod obojenih metala, sve njihove rude se podvrgavaju primarnoj preradi (koncentraciji), te se na tržištu sirovina pojavljuju samo njihovi koncentri. Njihov kvalitet se određuje parametrima od 1 do 4.

1. Sadržaj osnovnog metala u koncentratu je najvažniji pokazatelj njegovog kvaliteta. Potrošači – kupci koncentrata (topionice) imaju propisane standarde među kojima je, između ostalog, propisan i najniži dozvoljeni sadržaj osnovnog metala u koncentratu  $k_{\min}$ . Što je sadržaj osnovnog metala veći, može se ostvariti i veća prodajna cena koncentrata. Kad se govori o prodajnoj ceni koncentrata, treba naglasiti da se u suštini ne prodaje koncentrat, već metal koji se u njemu nalazi. Pošto se cene uobičajeno iskazuju po jedinici proizvoda, to će u našem slučaju biti jedinica mase koncentrata (jedna tona).

U jedinici mase koncentrata (jednoj toni), masa metala iznosi:

$$M_m = \frac{1 \cdot k}{100} = \frac{k}{100}, [\text{t}] \quad (1)$$

Prodajna cena koncentrata  $C_k$  predstavlja proizvod mase metala  $M_m$  i cene metala u koncentratu  $C_{mk}$ :

$$C_k = M_m \cdot C_{mk} = \frac{k}{100} \cdot C_{mk}, [\text{din/t}] \quad (2)$$

za  $k_{\min} \leq k \leq k_t$ .

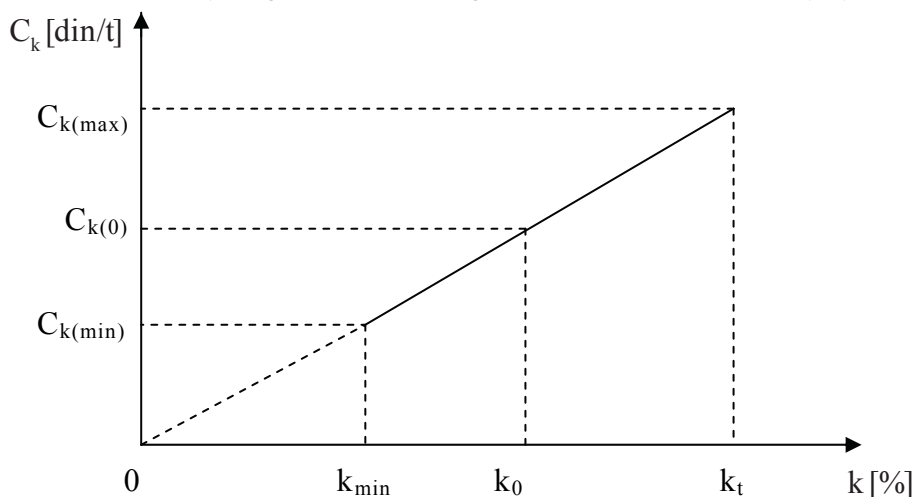
Iz jednačine (1) vidimo da je prodajna cena jedinice mase koncentrata direktno proporcionalna sadržaju metala u koncentratu  $k$  i ceni metala u koncentratu  $C_{mk}$ . Grafička ilustracija jednačine (2) prikazana je na slici 1, i ista je definisana za vrednosti  $k$  između  $k_{\min}$  i  $k_t$ . Vrednost  $k_t$  je teoretski mogući najveći sadržaj metala u koncentratu, koji praktično nije moguće ostvariti, niti se njemu teži jer je to, ukupno gledano, ekonomski neopravdano. Postoji dakle, optimalni sadržaj

<sup>1</sup> N. Magdalinović, M. Magdalinović-Kalinović, *Ekonomika prirodnih resursa*, „Nauka“, Beograd, 2006.



metala u koncentratu  $k_0$ , iznad koga nije ekonomski opravdano povećavati sadržaj, iako prodajna cena koncentrata raste, jer ukupni ekonomski efekti opadaju zbog opadanja iskorišćenja metala u koncentratu.

Donji sadržaj metala u koncentratu ograničava se zbog topioničkih troškova prerade. Naime, sa opadanjem sadržaja metala u koncentratu, rastu troškovi po jedinici mase dobijenog metala i rastu gubici metala u topioničkoj šljaci.



**Slika 1.** Cena koncentrata u funkciji sadržaja metala u koncentratu

2. Korisne primese u koncentratima povećavaju njegov kvalitet, a shodno tome i prodajnu cenu. Primera radi, korisne primese u koncentratima bakra su: plemeniti metali, platina, selen, paladijum, germanijum; u rudama i koncentratima gvožđa – mangan i hrom, itd. Međutim, i ovde, kao i kod osnovnog metala, postoji donji granični sadržaj korisnih primesa  $P_{k(\min)}$  ispod kojeg se one ne valorizuju kroz cenu koncentrata.

3. Štetne primese, kao i što sam naziv govori, umanjuju kvalitet koncentrata, pa time i njegovu prodajnu cenu. Za sve rude i koncentrate metala definisani su gornji – maksimalno dozvoljeni sadržaji pojedinih štetnih primesa  $P_{\check{s}(\max)}$ . Za neke od štetnih primesa  $P_{\check{s}(\max)}$  znači „prag“ iznad kojeg se vrši „penalisanje“ – umanjeње cene koncentrata. Za druge, pak,  $P_{\check{s}(\max)}$  znači „prag“ upotrebljivosti koncentrata, iznad kojeg koncentrat nije uopšte upotrebljiv, pa samim tim nema ni svoju cenu.

Štetne primese mogu biti štetne za:

- proces i kvalitet dobijenog osnovnog metala,
- za životnu sredinu, i
- za proces i životnu sredinu, što je najčešće.

Primeru radi, štetne primese u koncentratima bakra su olovo, cink, arsen, živa, itd. Maksimalno dozvoljeni sadržaji ovih metala su: olovo 2%, cink 2%, arsen 0,2%, živa 0,0005%. Ovi metali su štetni za proces, a pogotovu za životnu sredinu – posebno za zdravlje ljudi i životinja. U prošlosti, kupci koncentrata su različito tretirali sadržaje štetnih primesa koji su manji od maksimalno dozvoljenih. Neki to nisu penalizovali kroz cenu koncentrata, a najveći broj je to činio. Imajući u vidu sve strožije zahteve i propise u oblasti zaštite životne sredine, treba očekivati smanjenje cene koncentrata i za najmanje sadržaje štetnih primesa. Na račun smanjene cene koncentrata, onaj koji se odluči da ga kupi i prerađuje, unapred kalkuliše sredstva za povećane troškove zaštite životne sredine i eventualno plaćanje kazni na ime toga.

4. Vлага je štetna u svim rudama i koncentratima. Vлага u koncentratima obojenih metala kreće se od 10 do 15%, u zavisnosti od vrste i krupnoće koncentrata, kao i od same tehnologije dobijanja. Poželjno je da sadržaj vlage u koncentratima bude što manji.

Vлага (voda) u koncentratima izaziva dvostruku štetu: povećava troškove transporta koncentrata do topionice, jer se transportuje i određena količina vode; i u topionici povećava troškove topljenja, jer se jedan deo energije mora utrošiti na sušenje i isparavanje vode. Najčešće se u praksi kroz cenu penališe sadržaj vlage veći od 10%, budući da je to donja granica koja se u praksi tehnološki može ostvariti. Da bismo ilustrovali uticaj povećane vlage u koncentratu na troškove njegovog transporta, poslužićemo se jednim jednostavnim primerom. Za masu koncentrata bakra od 200.000 t/god, što odgovara rudniku prosečne veličine u svetu, povećan sadržaj vlage od 2% znači 4.000 t/god vode za transport više, odnosno 200 kamion-tura više, ako je nosivost kamiona 20 t. To je kolona kamiona dužine najmanje 10 km.

Kao što se moglo videti iz prethodne analize, sva četiri uticajna parametra na kvalitet koncentrata utiču i na prodajnu cenu koncentrata  $C_k$ .

U najopštijem slučaju prodajna cena koncentrata može da se definiše sledećom relacijom<sup>2</sup>:

$$C_k = \frac{k}{100} \cdot C_{mk} + \Delta C_{Pk} - \Delta C_{Ps} - \Delta C_{W}, [\text{din/t}] \quad (3),$$

gde je:  $\Delta C_{Pk}$  – uvećanje cene koncentrata na ime korisnih primesa, [din/t],  
 $\Delta C_{Ps}$  – umanjenje cene koncentrata na ime štetnih primesa, [din/t],  
 $\Delta C_{W}$  – umanjenje cene koncentrata na ime povećanog sadržaja vlage, [din/t].

Cena metala u koncentratu  $C_{mk}$  uvek zavisi od sadržaja metala u koncentratu, i u najopštijem slučaju može se izraziti funkcijom oblika<sup>3</sup>:

<sup>2</sup> Ibidem

<sup>3</sup> R. Jovanović, *Ekonomsko-tehnološki model upravljanja flotacijom bakra*, magistarski rad, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

$$C_{mk} = C_m + 10^2 \cdot T \cdot f(k) \quad (4),$$

gde je:  $C_m$  – osnovna cena metala pri reprenom sadržaju metala u koncentratu  $k_r$ , [din/t],

$T$  – topionički koeficijent, [din/t],

$f(k)$  – funkcija koja opredeljuje smanjanje-povećanje osnovne cene metala u zavisnosti od sadržaja metala u koncentratu.

Za različite metale i topionice, funkcija  $f(k)$  može da ima dva osnovna oblika:

$$f_1(k) = \left( \frac{1}{k_r} - \frac{1}{k} \right) \quad (5)$$

ili

$$f_2(k) = (k - k_r) \quad (6),$$

gde je:  $k_r$  – reporni sadržaj metala u koncentratu, [din/t].

Najčešće je u upotrebi oblik funkcije dat relacijom (5).

Uvećanje cene koncentrata na ime povećanog sadržaja korisnih primesa, vrši se po formuli<sup>4</sup>:

$$\Delta C_{pk} = X \cdot (P_k - P_{k \min}) \quad (7)$$

za  $P_{k \min} \leq P_k$ ,

gde je:  $P_k$  – sadržaj korisnih primesa u koncentratu,

$P_{k \min}$  – minimalni sadržaj korisnih primesa u koncentratu koji se valorizuje kroz cenu koncentrata,

$X$  – koeficijent proporcionalnosti.

Umanjenje cene koncentrata na ime sadržaja štetnih primesa vrši se po formuli<sup>5</sup>:

$$\Delta C_{pš} = Y \cdot (P_{š} - P_{š \min}) \quad (8)$$

za  $P_{š \min} \leq P_{š} \leq P_{š \max}$ ,

gde je:  $P_{š}$  – sadržaj štetnih primesa u koncentratu,

$Y$  – koeficijent proporcionalnosti.

<sup>4</sup> N. Magdalinović, M. Magdalinović-Kalinović M.: *Ekonomika prirodnih resursa*, „Nauka“, Beograd, 2006.

<sup>5</sup> Ibidem

Za  $P_s \leq P_{s_{\min}}$  ne vrši se korekcija cene koncentrata. Za  $P_s > P_{s_{\max}}$ , koncentrat nema upotrebnu vrednost.

Umanjenje cene koncentrata na ime sadržaja vlage vrši se po formuli<sup>6</sup>:

$$\Delta C_w = Z \cdot (W - W_r) \quad (9)$$

za  $W \geq W_r$ ,

gde je:  $W$  – sadržaj vlage u koncentratu, [%],

$W_r$  – reporni sadržaj vlage, [%],

$Z$  – koeficijent proporcionalnosti.

Za  $W \leq W_r$  je  $\Delta C_w = 0$ .

### 3. Upravljanje kvalitetom koncentrata metala

Sadržaj korisnih i štetnih primesa u koncentratima je najvećim delom rezultat mineraloških karakteristika rude i na njih tehnologija ima relativno mali uticaj. Nešto veći uticaj može se ostvariti na sadržaj vlage u koncentratu. Dakle, rukovodstvu rudnika, najveća mogućnost za upravljanje kvalitetom koncentrata metala preostaje u domenu sadržaja metala u koncentratu.

Upravljanje sadržajem metala u koncentratu vrši se preko upravljanja tehnologijom dobijanja koncentrata.

Cilj upravljanja sadržajem metala u koncentratu je ostvarivanje maksimalnog prihoda rudnika.

Rudnik u osnovi proizvodi rudu, a prodaje koncentrat koji se dobija preradom rude. Cena proizvedenog koncentrata, kao što je već rečeno, najviše zavisi od sadržaja metala u koncentratu, odnosno od mase metala u jedinici mase koncentrata.

Masa metala  $M_m$  koja se iz jedinice mase rude prevede u koncentrat, definiše se relacijom<sup>7</sup>:

$$M_m = \frac{r \cdot I}{10^4}, \text{ [t]} \quad (10),$$

gde je:  $r$  – sadržaj metala u rudi, [%],

$I$  – iskorišćenje metala u koncentratu, [%].

U flotaciji ruda metala, između iskorišćenja metala u koncentratu  $I$  i sadržaja metala u koncentratu  $k$  postoji linearna veza oblika<sup>8</sup>:

<sup>6</sup> Ibidem

<sup>7</sup> Ibidem

<sup>8</sup> R. Jovanović, *Ekonomsko-tehnološki model upravljanja flotacijom bakra*, magistarski rad, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

$$I = a - b \cdot k, \quad (a, b > 0) \quad (11),$$

gde je:  $I$  – iskorišćenje metala u koncentratu, [%],  
 $k$  – sadržaj metala u koncentratu, [%],  
 $a, b$  – parametri flotacijskog procesa koji se za svaku rudu i flotaciju utvrđuju eksperimentalnim putem.

Imajući u vidu relaciju (11), izraz (10) za masu metala dobija oblik<sup>9</sup>:

$$M_m = \frac{r \cdot (a - b \cdot k)}{10^4}, \quad [t] \quad (a, b > 0) \quad (12).$$

Vrednost metala u koncentratu koji se dobija iz jedinice mase rude, iznosi:

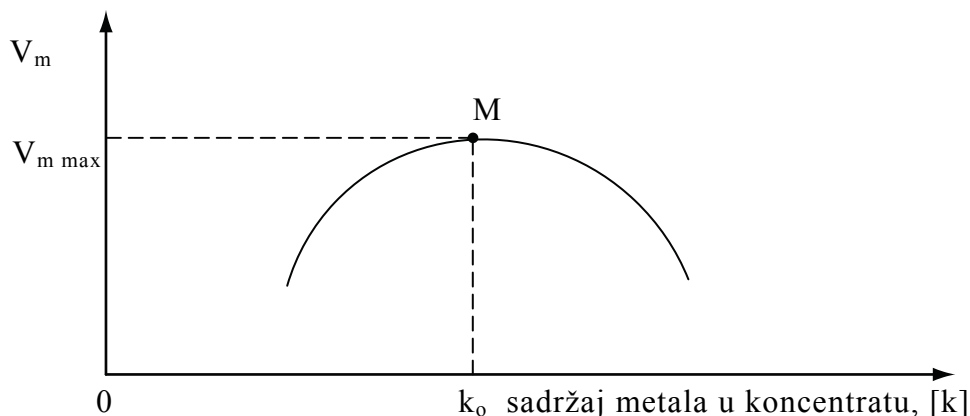
$$V_m = M_m \cdot C_{mk} \quad (13),$$

gde je  $C_{mk}$  – cena metala u koncentratu, definisana jednačinom (4).

Ako se u jednačinu (13) uvrste izrazi za  $M_m$  iz jednačine (12) i  $C_{mk}$  iz jednačine (4), imajući u vidu da je funkcija  $f(k)$  u jednačini (4) definisana izrazom (5), dobija se<sup>10</sup>:

$$V_m = \frac{r \cdot (a - b \cdot k)}{10^4} \cdot \left[ C_m + 10^2 \cdot T \cdot \left( \frac{1}{k_r} - \frac{1}{k} \right) \right] \quad (14).$$

Jednačina (14) predstavlja jednačinu parabole sa maksimumom u tački s apscisom  $k_0$  (slika 2).



**Slika 2.** Vrednost metala u koncentratu dobijenom iz jedinice mase rude, u zavisnosti od sadržaja metala u koncentratu

<sup>9</sup> Ibidem

<sup>10</sup> Ibidem

Dakle, sadržaj metala  $k_o$  predstavlja optimalni sadržaj metala u koncentratu, pri kome rudnik ostvaruje maksimalni prihod po jedinici mase proizvedene i prerađene rude.

Da bismo odredili matematički izraz za optimalni sadržaj metala u koncentratu  $k_o$ , neophodno je naći prvi izvod funkcije date jednačinom (14) i isti izjednačiti sa nulom:

$$\frac{dV_m}{dk} = \frac{r \cdot b}{10^2} \cdot \left( \frac{C_m}{10^2} - \frac{T}{k_r} \right) + \frac{r \cdot T \cdot a}{10^2} \cdot k^{-2} = 0 \quad (15),$$

odakle sledi izraz za optimalni sadržaj metala u koncentratu  $k_o$ , koji glasi:

$$k_o = \sqrt{\frac{T \cdot a}{b \cdot \left( \frac{C_m}{10^2} + \frac{T}{k_r} \right)}}, [\%] \quad (a, b > 0) \quad (16),$$

gde je:  $k_o$  – optimalni sadržaj metala u koncentratu, [%],  
 $T$  – topionički koeficijent, [din/t],  
 $C_m$  – osnovna cena metala u koncentratu, [din/t],  
 $k_r$  – reporni sadržaj bakra u koncentratu, [%],  
 $a, b$  – parametri flotacijskog procesa koji se za svaku rudu i flotaciju utvrđuju eksperimentalnim putem.

Da je tačka  $M$  na sl. 2, sa koordinatama [ $k_o, V_{m \max}$ ] tačka maksimuma krive  $V_m = f(k)$ , potvrđuje drugi izvod funkcije date jednačinom (14), koji je manji od nule:

$$\frac{d^2V_m}{dk^2} = -2 \cdot \frac{r \cdot T \cdot a}{10^2 \cdot k^3} < 0 \quad (a > 0) \quad (17).$$

Izraz za optimalni sadržaj metala u koncentratu dat jednačinom (16) predstavlja matematički model za upravljanje kvalitetom koncentrata metala u cilju ostvarivanja maksimalnog prihoda. U zavisnosti od kretanja osnovne cene metala na tržištu i cene topioničke prerade, uz pomoć ovog modela moguće je uvek odrediti optimalni sadržaj metala u koncentratu, pri kojem rudnik ostvaruje najveći prihod.

## Literatura

- Jovanović, R.: *Ekonomsko-tehnološki model upravljanja flotacijom bakra*, magistarski rad, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Magdalinović, N. – Magdalinović-Kalinović M.: *Ekonomika prirodnih resursa*, „Nauka“, Beograd, 2006.

KATARINA ZAKIĆ

*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## RETROSPEKTIVA III MEĐUNARODNOG NAUČNOG SKUPA MEGATREND UNIVERZITETA POD NAZIVOM „JAČANJE KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA I PRIVREDE“

Megatrend univerzitet primenjenih nauka je 2003. godine počeo da organizuje Međunarodni naučni skup, s idejom da se jedanput godišnje okupe ugledni naučnici, kako ekonomisti, tako i stručnjaci u ostalim naučnim oblastima, koji bi svojim radovima mogli da daju doprinos u proučavanju i rešavanju problema koji postoje u našoj praksi.

Od trenutka kad se počelo raditi na realizaciji ideje o naučnom skupu, prevagnulo je opredeljenje da skup bude međunarodni, kako bi se iskoristilo znanje i iskustvo koje poseduju renomirani naučnici iz inostranstva. Naime, tokom 15 godina saradnje Megatrend univerziteta sa mnogobrojnim stranim univerzitetima, pokazala se svestrano plodotvornom razmena saznanja i istraživačkih rezultata u smislu opšteg naučnog doprinosa, ali i poboljšanja i uvećanja sopstvenog kvaliteta u tom procesu. U tom smislu, na našim skupovima su do sada učestvovali profesori koji predaju na univerzitetima u Francuskoj, Nemačkoj, Mađarskoj i Južnoj Koreji.

Tema prvog skupa bila je „Radikalne promene u preduzećima i privredi u uslovima globalizacije“, drugi je nosio naziv „Poboljšanje performansi preduzeća – uslov poslovanja u evropskom okruženju“, a treći – „Jačanje konkurentnosti preduzeća i privrede“.

Temu za Treći međunarodni naučni skup osmislili su članovi Programskog odbora: prof. dr Mića Jovanović, prof. dr Momčilo Milisavljević, prof. dr Sung-Do Park, prof. dr Žan-Žak Šanaron, prof. dr Oskar Kovač, prof. dr Vladimir Prvulović, prof. dr Momčilo Živković, prof. dr Verka Jovanović, prof. dr Dragana Gnjatović, prof. dr Mirko Kulić i prof. dr Nedeljko Magdalinović.

Osnovna namera Programskog odbora bila je da se svake godine obrađuju aktuelne i značajne teme. U situaciji kad naša država stvara svoju nacionalnu politiku razvoja i pokušava da pronađe najbolji put kako bi privreda u celini ali i pojedinačna preduzeća postala konkurentnija, tema se nametnula sama po sebi.

U predgovoru Zbornika radova sa ovog skupa stoji i detaljnije objašnjenje odabrane teme, u kome se kaže sledeće:

„Preduzeće i privreda moraju kontinualno da traže nove izvore konkurent-ske prednosti, kao i nove načine suočavanja sa novim formama konkurencije. To zahteva da se razumeju karakter i dinamika konkurencije. Nacionalna sredina ima centralnu ulogu u konkurentskom uspehu preduzeća. Naime, u nacionalnoj ekonomiji se stvara i održava konkurent-ska prednost koja rezultira iz efektivne kombinacije uslova u nacionalnoj ekonomiji i strategije preduzeća.

Međunarodna konkurentnost je svodni pokazatelj kvaliteta i efikasnosti poslovanja preduzeća i nacionalnih privreda. Oba subjekta svoje mesto na svet-skim tržištima dobijaju po tom kriterijumu. Preduzeća i nacionalne privrede koje žele da posluju na tržištima razvijenijih ekonomija, moraju da poboljšaju svoju međunarodnu konkurentnost.“

Treći skup je održan 9. decembra 2005. godine na Megatrend univerzitetu u Beogradu i okupio je brojne učesnike kako iz naučne i stručne javnosti tako i iz privrede, a posebno treba naglasiti i prisustvo velikog broja studenata Mega-trenda. Praksa ovog skupa je da se pozivaju studenti na učešće u njegovom radu, kako bi dobili priliku da vide i čuju izlaganja stručnjaka koja će ih dodatno infor-misati o savremenim problemima koji se javljaju u privredi i preduzećima.

Program skupa bio je podeljen u tri sesije, s tim da se treća sesija delila na dve grupe koje su posebno razmatrale probleme vezane za privredu (prva grupa) i za preduzeća (druga grupa).

Skup je otvorio rektor Megatrend univerziteta, prof. dr Mića Jovanović, a učesnike i goste su pozdravili, takođe, prof. dr Momčilo Milisavljević i prorektor za postdiplomske studije prof. dr Momčilo Živković.

Usledila su izlaganja autora radova, kojih je ukupno bilo 28. Pored profesora i saradnika Megatrend univerziteta koji su učestvovali priložima (bili su pri-sutni predstavnici svih fakulteta i viših škola u sastavu Univerziteta), na skupu su svoje radove izlagale i kolege sa drugih državnih i privatnih fakulteta. Na taj način, nastavljena je inače dobra saradnja s našim kolegama sa drugih fakulteta, pa se shodno tome nadamo da će i na narednom, četvrtom po redu međunarod-nom naučnom skupu, oni ponovo uzeti učešće u velikom broju.

Opšta ocena svih autora koji su učestvovali na ovom skupu je da kako u svetu tako i kod nas, državama i preduzećima stoje na raspolaganju različiti instru-menti putem kojih mogu da povećaju svoju konkurent-sku prednost. U domenu privrede, spomenućemo nekoliko mogućih rešenja, poput promena u domenu fiskalne i monetarne politike, promena u oblasti zakonodavstva, informacionoj tehnologiji i, na kraju, viđenje rešenja aktuelnih problema u fazi tranzicije, što je



i te kako važno za domaću privredu. Što se oblasti preduzeća tiče, ponuđena su sledeća rešenja: restrukturiranje preduzeća, upravljanje kvalitetom proizvoda, repozicioniranje kompanija, zaštita industrijske svojine, reinženjering, itd.

Dakle, ideja i konkretnih rešenja problema bilo je na pretek. Autori objavljenih radova potrudili su se da iznesu svoja viđenja situacije i zainteresuju slušaoce za sopstvena naučna saznanja. Posmatrači su se složili da su prezentacije radova bile na visokom nivou, kao i da su im autori pružili nova saznanja iz obrađenih tematskih oblasti.

Zbornik radova je i ovom prilikom izašao pre samog održavanja skupa, tako da su organizatori skupa bili u prilici da novinarima na konferenciji za štampu koja je najavljivala ovaj skup predstave Zbornik, a autorima pre početka skupa omoguće uvid u odobrene radove.

Na kraju, potrebno je naglasiti da je u organizaciji skupa učestvovao veliki broj ljudi koji rade na Univerzitetu, počev od rukovodstva Univerziteta, profesora, asistenata, prevodilaca, i saradnika u izdavačkoj delatnosti. Kao i svake godine, svi su se trudili da i ovaj skup bude dobar – makar na nivou prethodnog, ako ne i bolji.

U tom smislu, zadovoljstvo je da Vas pozovemo da učestvujete na našem Četvrtom međunarodnom naučnom skupu, koji će se održati na Megatrend univerzitetu 1. decembra 2006, pod nazivom „Unapređenje međunarodnog poslovanja preduzeća i privrede“. Nadamo se da će ovaj skup, kao i prethodna tri koja su održana do sada, izazvati veliku pažnju naučne, stručne i privredne javnosti, kao i da će autori prezentovati ponovo zanimljive i inovativne radove.



Prikaz knjige  
Rad primljen: 10.1.2006.

UDK 339.923:061.1EU(049.3)  
339.92(4-672EU)(049.3)

TIJANA ANDRIĆ

*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## EVROPSKA INTEGRACIJA – NAJVEĆI USPEH ILI „VAVILONSKA KULA NAŠEG DOBA“

*Esej o knjizi „Economics of European Integration: Limits and Prospects“  
dr Miroslava N. Jovanovića, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham,  
V. Britanija, 2005.*

Dr Miroslav N. Jovanović, autor knjige „Economics of European Integration: Limits and Prospects“ (Ekonomija evropske integracije: ograničenja i perspektive), po struci je diplomirani ekonomista, zaposlen u Evropskoj ekonomskoj komisiji Ujedinjenih nacija. Obrazovanje je stekao na univerzitetima u Novom Sadu, Beogradu, Amsterdamu i Kraljevskom univerzitetu „Kingston“ u Ontariju. Glavne oblasti njegovog interesovanja su: međunarodna ekonomska integracija, Evropska unija i njeno proširenje, industrijska, trgovinska i politika konkurencije, prostorna ekonomija i ekonomska geografija, transnacionalne korporacije i strane direktne investicije. Autor, koautor i urednik je sedamnaest knjiga, kao i velikog broja članaka.

Knjiga „Economics of European Integration: Limits and Prospects“ imala je dva izdanja na engleskom i srpskom jeziku. Pred nama je drugo izdanje na srpskom jeziku, nastalo zaslugom samog autora ali i profesora Oskara Kovača koji je smatrao da domaća naučna i stručna javnost ne bi smela da ostane uskraćena za ovakvo delo.\*\*

Danas Evropska unija i njen integrativni proces stavljaju poseban akcenat na savremena globalna kretanja, pojavu u međunarodnoj ekonomiji koja ujedno predstavlja predmet i odobravanja i istovremenog osporavanja. U tim okvirima, pitanje da li će se EU i dalje širiti ili će ipak veliki problem izazvati njen potpuni krah, čitaoci dela „Ekonomija evropske integracije“ će imati priliku da sagledaju problem nastanka, razvoja, funkcionisanja, kao i veličine potencijalnog prostora za unapređivanje ekonomske integracije. Struktura knjige i način na koji su njene

\* *Ekonomija evropske integracije: ograničenja i perspektive*, prevod na srpski jezik u izdanju Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu.

\*\* Prof. dr Oskar Kovač: Predgovor II izdanju, Beograd, 2006.

teme obrađene daju odgovor na ova pitanja i dileme. Naime, radi se o zanimljivoj i inspirativnoj materiji okrenutoj aktuelnostima našeg vremena koja će zainteresovati sve kojima su društvene nauke ili društveni angažman životno određeni, ali i deo čitalačke publike koja svoju intelektualnu radoznalost zasniva na kompleksnosti tematike o kojoj određeno delo govori.

Jezik knjige je stručan, ali i potpuno prihvatljiv i blizak govoru svakodnevnog života čak i kad je reč o predstavljanju i objašnjavanju najsloženijih problema, kao i niza pitanja izuzetne protivrečnosti i konfliktnosti. Naravno, pomenuto omogućava lakši pristup i raznjašnjenje problematike regionalnih integracija i pored geoistorijske složenosti evropskog prostora u kojem su i dalje prilično izraženi različiti nivoi saradnje, kao i „problematično“ posmatranje pojma nacionalnog identiteta proisteklog iz specifičnih društvenih procesa. Pri tome treba napomenuti da na tlu naše društvene stvarnosti, i pored česte upotrebe termina *evropska integracija*, kako u svakodnevnom govoru, tako i u stručnim raspravama, još uvek nema dovoljno literature posvećene ovakvoj pojavi.

Autor je svoja istraživanja izložio u četrnaest poglavlja uključujući i posebno izdvojena završna razmatranja. Posebnu vrednost ovoj knjizi daje veliki broj grafičkih priloga u vidu slika, grafikona i tabela, koji uz dva članka iz aneksa i opširnu bibliografiju radova doprinose lakšem razumevanju materije, mogućnosti samostalne analize, kao i shvatanju njenog značaja za današnje društvo. Preciznije, ovo delo podeljeno je na sledeće oblasti:

- Počeci i razvoj EU
- Monetarna politika
- Fiskalna politika i budžet
- Zajednička poljoprivredna politika
- Politika konkurencije
- Industrijska politika u oblasti proizvodnje i usluga
- Trgovinska politika
- Regionalna politika
- Mobilnost kapitala
- Mobilnost radne snage
- Socijalna politika
- Ekološka politika
- Politika saobraćaja
- Proširenje na Istok

U uvodnom poglavlju, hronološki i metodološki dosledno, pisac ukazuje na razvoj i poreklo Unije, ističući skroman početak baziran na Zajednici za uglj i čelik kao načinu da se prevaziđe sukob Francuske i Nemačke. Zatim nas upozna sa činjenicom da je evropski integrativni proces postao jedna od najznačajnijih ekonomskih aktivnosti koja se vremenom proširila na političku i bezbed-

nosnu sferu. Evolutivni put bio je zasnovan na istorijskim i civilizacijskim vrednostima, ali i na težnji da se očuvaju mir i stabilnost, ostvare socijalni napredak i poštovanje ljudskih prava i sloboda.

Na narednim stranicama razmotreni su najznačajniji sektori za sam opstanak Unije. Treba imati u vidu da su u nekima od njih čvrste integracione veze uspostavljene još od samog nastanka zajednice. Monetarna politika, kao tema drugog poglavlja, predstavlja problematiku koja povezuje većinu makroekonomskih pojava. Autor nam ukazuje na delikatnost ovog pitanja jer predstavlja pionirski poduhvat, zbog čega je i teško napraviti bilo kakvo poređenje i izvesti zaključak koji bi nam ukazao na prednosti i nedostatke. Međutim, Miroslav Jovanović u analizi ovog pitanja uspešno koristi novu teoriju monetarne integracije zasnovanu na modelu troškova i koristi. Pri tome, troškovi bi se mogli svesti na uskraćivanje mogućnosti vođenja samostalne monetarne politike u odlučivanju o promeni deviznog kursa, odnosa između inflacije i nezaposlenosti, kao i sposobnosti upravljanja regionalnom razvojnom politikom. S druge strane, ne bi trebalo zanemariti i koristi od stvaranja monetarne integracije koja dovodi do stabilnosti deviznih kurseva, cena i kamatnih stopa, kao i ukidanja transakcionih troškova konverzije valuta koje imaju za posledicu unapređivanje unutrašnje trgovine i tokova investiranja. Konačno, iako Evrozona ne obuhvata sve države članice, njeno stvaranje, po rečima autora, personifikuje najveći uspeh, ali i najveći ikada preduzet rizik na prostorima EU.

Treće poglavlje je od posebnog značaja za potpuno shvatanje funkcionisanja EU jer su u njemu precizno obrazloženi fiskalna politika i budžet. U ovom ekonomskom segmentu osnovni problem predstavljaju razlike u visini efektivnog poreskog opterećenja u državama članicama Unije. Osim što narušava optimalnu alokaciju resursa, veliki broj zasebnih poreskih sistema dovodi i do uvećavanja administrativnih troškova. Zato je potpuno jasan značaj koji autor daje pitanju harmonizacije poreskih sistema, iako je već bilo određenog uspeha u približavanju poreskih politika. Takođe je važno ukazati da se autor bavi pitanjem budžeta s obzirom na to da je često dolazilo do ozbiljnih razmimoilaženja u stavovima vezanim za pitanje pravedne finansijske raspodele između država članica. Međutim, autor smatra da osim u poljoprivrednoj sferi, budžet ipak nema presudnu ulogu u ekonomskoj politici Unije, kao ni uticaj na makroekonomsku stabilizaciju. Na kraju se zaključuje da je budžet tradicionalno izložen brojnim transformacijama i da će se takav trend nastaviti i posle proširenja na Istok i razgovora o novoj finansijskoj projekciji za period 2007-2013.

U četvrtom delu susrećemo se s agrarnom politikom EU, gde nas autor podseća „da je poljoprivreda, naročito u kontinentalnom delu Evrope, komponenta socijalne strukture i duboko ukorenjenog načina života u regionu koji se održao nekoliko hiljada godina“ i da zato ne treba da nas čudi što sa trgovinom i konkurencijom predstavlja jednu od najstarijih ekonomskih oblasti zajednice. Još 1957. godine, Rimskim ugovorom poljoprivreda je dobila jednu od glavnih uloga

i od tada se na nju troši veliki deo budžeta. Ovakva politika imala je za cilj da zaštiti domaće proizvođače i u određenoj meri se pokazala efikasnom. Međutim, analizirana u širem smislu – uzimajući u obzir implikacije agrarne politike na različite društvene strukture – dovela je i do pojave određenih teškoća. Upravo zbog toga autor napominje uporne pokušaje evropskih lidera da reformišu zajedničku poljoprivrednu politiku, uz podatak da nikad nije postojala želja da se ona potpuno ukine. Strane posvećene sektoru poljoprivrede Jovanović zaključuje napomenom da će „spoljni faktori poput pregovora o liberalizaciji trgovine pod zaštitom Svetske trgovinske organizacije, nastaviti da pospešuju reforme agrarne politike“.

Politika konkurencije, industrijska i trgovinska – čine sledeća tri poglavlja, mada se mogu posmatrati i kao celina jer su međusobno povezana. Iako o politici konkurencije unutar EU postoje različiti stavovi između razvijenih i zemalja u razvoju, Unija je ipak proširila svoje učešće u pomenutom domenu, što se odrazilo i na industrijsku politiku. Dalje se, kao osnovni ciljevi upravo industrijske politike, ističu jačanje konkurentne sposobnosti na međunarodnom nivou, kao i jačanje produktivnosti unapređivanjem istraživanja, razvoja i jačanjem naučne i tehnološke osnove. Takođe je analiziran uticaj EU na svetsku trgovinu i razvoj trgovinske politike od njenog početka, preko standarda i promena pa do današnjih dana, kad EU predstavlja najveći trgovinski blok u svetu.

U osmom poglavlju autor se bavi pitanjima regionalne politike uz napomenu da evropski ciljevi utiču na smanjivanje razlika u stepenu razvijenosti, odnosno usklađivanja životnog standarda u državama članicama. Naravno, pomenuto bi trebalo da doprinese jačoj integriranosti regionalnih privreda. Preciznije, pažnja je usmerena na manje razvijene regione i potrebu da se više oslanjaju na sopstvene potencijale kroz slabiju finansijsku podršku, razvoj malih i srednjih preduzeća, inovacije i koordinaciju s drugim politikama. Pri tome, usled ograničenja EMU (Evropska monetarna unija) u polju monetarne i budžetske politike, nedostatku federalnog sistema za transfer sredstava, sporijem rastu i maloj unutrašnjoj migraciji radne snage, poseban momenat za regionalnu politiku predstavlja proširenje na Istok. Takođe, treba imati u vidu da suština problema ne leži samo u količini sredstava koja stoje na raspolaganju, već i u njihovoj adekvatnoj upotrebi.

Deveti i deseti odeljak bave se proučavanjem mobilnosti faktora proizvodnje, kapitala i rada. Priliv kapitala u vidu stranih direktnih investicija uglavnom je skoncentrisan u jezgro Unije – izuzetak je Španija zbog poboljšane infrastrukture i brojne dobro kvalifikovane, a jeftine radne snage. Kad se govori o migraciji radne snage, mora se pomenuti da je mobilnost unutar EU niska usled socijalnih prepreka jer Evropi nedostaju kohezivni elementi u obliku istog jezika, religije, običaja, ali i nedovoljne informisanosti o uslovima rada. Takođe, primećeno je da se s povećanjem regionalne trgovinske razmene usled manjih trgovinskih barijera, slične strukture i sličnog nivoa razvoja država članica – proces migra-

cije radne snage dodatno smanjio. S druge strane, autor ističe da može usled demografske stagnacije na prostorima Unije nastati potencijalni problem zbog nesmetanog kretanja radne snage iz okolnih regiona ka EU.

Socijalna, ekološka i politika saobraćaja su predmet izučavanja u jedanaestom, dvanaestom i trinaestom delu. Navedena poglavlja se uspešno dopunjuju, zatvaraju krug i daju poseban pečat „Evropskoj ekonomskoj integraciji“. Naravno, čito iz razloga što se radi o politikama koje su još uvek u razvoju.

Socijalna politika EU predstavljena je u Evropskoj socijalnoj povelji uz podršku Evropskog socijalnog fonda. Međutim, Miroslav Jovanović smatra da je ESP (Evropska socijalna povelja) kontroveržno pitanje jer predstavlja političku osnovu za donošenje zajedničkog zakonodavstva koje se odnosi na radnu snagu. Samim tim ona podrazumeva određenu regulativu – opšta pravila ponašanja – koja nameću izvesne obaveze, što je u suprotnosti sa preduslovom ekonomskog rasta odnosno neophodnom fleksibilnošću na tržištu rada.

Ekološka politika dobija sve više na značaju. Problemi vezani za ovu oblast potiču iz nepoštovanja zakona, nesigurnih sredstava koja bi podržala ovu politiku, ali i iz potencijalnog proširenja EU. Međutim, presudni momenat bi mogao da predstavlja eventualni sveopšti porast svesti o očuvanju čiste i zdrave životne sredine jer bi u tom slučaju ekološki programi trebalo, uz neizostavne troškove, da donesu korist od uštede u potrošnji energije, kao i kroz otvaranje novih radnih mesta.

Saobraćajna politika, po rečima autora, ima zakasneli i skromni razvoj s ambicioznim planovima, uz izostanak podrške nacionalnih vlada i nedostatak finansijskih sredstava. Osnovni cilj predstavlja visoka transportna frekventnost uz minimalno ugrožavanje životne sredine i niže ekonomske troškove. Dalji rad ka nesmetanom funkcionisanju saobraćajnog sistema vodi ka otvorenijem tržištu i pruža preduzećima mogućnost da povećaju svoju efikasnost i konkurentnost.

Konačno, u četrnaestom, završnom odeljku razmatra se danas veoma aktuelna tematika proširenja na Istok. Autor nas podseća na principe na kojima se zasnivala evropska integracija i koji su predstavljali važan deo svakog razmišljanja o prihvatanju novih država u okrilje Unije. Međutim, konstatuje se da se EU drastično promenila u odnosu na period od pre trideset godina i da je postala daleko zahtevnija u toj oblasti. Pri tome, autor daje punu podršku proširenju i donošenju ustava Unije, ali i iznosi stav da će joj trebati najmanje jedna decenija da prevaziđe sve teškoće proistekle iz proširenja uz neizvestan odgovor na pitanje o visini cene proistekle iz procesa prilagođavanja novih članica. Na takav zaključak upućuju i reči Miroslava Jovanovića da „proširenje neće doneti dodatnu efikasnost ili rast, niti će dovesti do otvaranja novih radnih mesta, već da je osnovni cilj te politike da se pruži određena podrška prijateljskim državama i vladama u procesu reformi i opšte stabilizacije“.

Značaj ove knjige, najkraće rečeno, proizilazi iz stvaranja slojevite slike geneze jednog kompleksnog procesa nošenog ambicioznošću pojedinih evrop-

skih lidera i njihovom odlučnošću koja je uporno prkosila svim problemima vodeći ka logičnom zaključku da postoji veliki prostor za unapređivanje evropske integracije. Pomenutu procenu o daljoj izgradnji zajedničke evropske ekonomske politike, u trenutku kad se ostvarena integracija već oslanja na brojne institucije i okreće novim državama, autor utemeljuje na stavu da je neophodno formiranje jedne funkcionalne unije zasnovane na Ustavu. Sa stavovima Miroslava Jovanovića čitalac se može slagati ili ne, što ne umanjuje značaj ovog dela koje bez ikakve sumnje izaziva produktivno razmišljanje o složenim pitanjima evropske budućnosti.



Prikaz knjige  
Rad primljen: 12.5.2006.

UDK 005.915(075.8)(049.3)  
336.2(497.11)(075.8)(049.3)  
339.7(075.8)(049.3)

ISIDORA LJUMOVIĆ  
*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

## FINANSIJSKI MENADŽMENT

### – PUT KA MAKSIMIZACIJI PROFITA

*Esej o knjizi „Finansijski menadžment“ prof. dr Mirka Kulića  
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004.*

Upravljanje finansijama ili finansijski menadžment je svakako jedan od najbitnijih aspekata poslovanja. U vremenu velikih promena – u kakvom i mi živimo – raste potreba za znanjima iz oblasti finansijskog menadžmenta. Objavljivanje knjige „Finansijski menadžment“ prof. dr Mirka Kulića znatno je olakšalo proučavanje jedne od ključnih tema kojom se kao obrazovna institucija bavi Fakultet za poslovne studije Megatrend univerziteta u Beogradu.

Prof. dr Mirko Kulić je redovni profesor i dekan Fakulteta za poslovne studije Megatrend univerziteta. Obavljao je niz odgovornih funkcija u državnim organima, privredi i na univerzitetu. Bio je poslanik u Narodnoj skupštini Republike Srbije, pomoćnik ministra za finansije, direktor Republičke uprave javnih prihoda i pomoćnik ministra za ekonomsku i vlasničku transformaciju. Svoje bogato iskustvo, između ostalog, podelio je i sa čitaocima knjiga „Finansijski menadžment“, „Finansijska tržišta“, i drugim. Više puta je bio član ekspertske grupe za izradu propisa iz oblasti javnih prihoda, privatizacije, visokog obrazovanja.

Početak ovog veka finansije se izdvajaju iz ekonomske nauke i postaju posebna naučna disciplina koja se bavi proučavanjem instrumenata, institucija i proceduralnih aspekata tržišta kapitala. Menadžeri postaju svesni činjenice da su promene nastupile i da oni moraju da im se prilagode, da od umešnosti njih samih zavisi poslovanje i uspeh preduzeća i privrede u celini. Nastaje potreba za novim kadrovima koji će uspešno odgovoriti izazovima okruženja. Kao odgovor na ovu potrebu javljaju se specijalisti za upravljanje finansijama u preduzeću – finansijski menadžeri.

Značaj ove knjige je dvostruk. S jedne strane, ona studentima pruža potrebna saznanja iz oblasti finansija, a s druge, deo njih – koji se za to budu odlučili – uspešno priprema za izvršenje poslova u finansijskoj oblasti.

Danas je koncept „upravljanja finansijama“ osnova delovanja i funkcionisanja preduzeća, a samo poslovanje se zasniva na primeni takozvanih finansijskih

modela. Knjiga „Finansijski menadžment“ nastala je kao rezultat želje autora da se izabrana pitanja iz oblasti finansija prezentuju kako studentima tako i svim zainteresovanim za finansijsku materiju, na što bliži i kvalitetniji način. Autor daje uravnotežen tretman teorijskih i praktičnih aspekata. U brojnim slučajevima teoriju dopunjava primerima, te na taj način čitaocu slikovitije približava materiju.

Mora se naglasiti da je knjiga usaglašena sa svetskim standardima finansijskog menadžmenta, što ne predstavlja nimalo lak zadatak u domaćim uslovima slabo razvijenog finansijskog tržišta i nepovoljne finansijske i investicione klime. Cilj finansijskog menadžmenta je da obezbedi osnovu za donošenje zdravih odluka u oblasti finansija. Ovaj cilj se podudara i sa ciljem ove knjige, i kao što sam autor naglašava: „da objasni kako preduzeće prikuplja sredstva, kako ih alokira i na koji način finansijske odluke utiču na stvaranje vrednosti“.

Autor knjige upoznaje čitaoca sa njenim sadržajem kroz uvod u okviru koga definiše osnovne pojmove, i kroz četiri sadržajno zaokružena dela knjige.

Uvodni deo knjige nije puki skup heterogenih tekstova, već zaokružena celina osnova finansijskog menadžmenta koja sasvim jasnim i preciznim jezikom, imajući u vidu da je ovo pre svega udžbenik, i laika uspešno uvodi u oblast finansija. Materija se lako shvata, i ako je ikad postojala neka dilema u vezi s izloženom materijom, nakon čitanja ovog poglavlja razrešena je.

Autor finansijski menadžment posmatra dvojako – kao naučnu disciplinu i kao funkciju preduzeća. „Kao naučna disciplina finansijski menadžment se bavi teorijom i metodologijom upravljanja novčanim tokovima u preduzeću“, dok „kao funkcija preduzeća obuhvata aktivnosti koje se odnose na sticanje, finansiranje i upravljanje imovinom, imajući u vidu osnovni cilj poslovanja“. Zatim, autor definiše predmet, metodu finansijskog menadžmenta, uvodi pojam finansija u proces reprodukcije, definiše finansijski sistem i dovodi nas do finansijskih ciljeva preduzeća.

Autor deli finansijske ciljeve na glavni i na sporedne. Glavni finansijski cilj je svakako opštepoznat, ali nije na odmet ponoviti ga imajući u vidu njegov značaj – a to je maksimizacija profita. Ovaj cilj se realizuje putem tri odluke: odluke o investiranju, odluke o finansiranju i odluke o dividendi i zadržanom dobitku. Sporedni finansijski ciljevi su maksimizacija neto dobitka u dugom roku i jačanje finansijske snage.

Ciljevi finansiranja predstavljaju fundamentalne ciljeve preduzeća. Bez profita nema rasta i razvoja, a bez rasta i razvoja nema budućnosti. Povezane sa ciljevima su i odluke finansijskog menadžmenta, a naravno, ovde moramo da pomenemo i možda najbitniju – investirati ili isplatiti dividende. Ovo je večita suprotnost interesa akcionara i menadžmenta u akcionarskom društvu. Odluke finansijskog menadžmenta su veoma složene i, da bi bile valjane, mora se pratiti veliki broj eksternih činilaca, a to sve da bi se postigli napred navedeni ciljevi. Dosad predstavljeno u knjizi daje nam solidnu osnovu za prognoziranje i planiranje, tako da nas sada profesor Kulić uvodi u pojmove: planirani bilans stanja, bilans uspeha i plan novčanih tokova. Dobro se upoznati sa finansijskom teori-

jom uvek vodi dobrim finansijskim projekcijama, predviđanju, planiranju i, na kraju, praksi – poruka je koju autor želi da nam u ovom delu knjige saopšti.

Interesantno je da ovaj opšti deo knjige predstavlja svojevrsan priručnik osnova finansijskog menadžmenta, jer zaista sadrži skoro sve pojmove koji su potrebni da se na samom početku savlada i pređe osnovni prag znanja koje je neophodno za dublje razumevanje i izučavanje problema ove oblasti.

U prvom delu knjige – Poreski sistem i poreska politika – poreski sistem je izložen u skladu sa promenama u poreskom zakonodavstvu. Profesor Kulić je autor mnogobrojnih naučnih i stručnih radova, a kao što je rečeno, bio je i direktor Republičke uprave javnih prihoda. Iako su porezi strogo definisani zakonom, te ova glava malo zadire u oblast prava, autor se potrudio da materijal prilagodi kako se čitalac ne bi zbunjivao pravnim terminima s kojima možda nije upoznat. Poreski sistem, poreska politika, klasifikacija poreza, osnovni elementi poreza, vrste poreza, samo su neki od pojmova koje autor definiše u ovoj glavi, što zatim koristi da bi obrazložio – trenutno veoma aktuelan u našoj zemlji – porez na dodatu vrednost. Koji tip poreza na dodatu vrednost funkcioniše kod nas, šta je predmet oporezivanja, koja je osnovica i koja su poreska oslobađanja moguća, saznaćete ako pročitate prvi deo – Poreski sistem i poreska politika.

Drugi deo knjige bavi se problematikom finansijskih tržišta. Imajući u vidu da je profesor Kulić autor i knjige „Finansijska tržišta“, ovaj deo „Finansijskog menadžmenta“ predstavlja sublimaciju najbitnijih pitanja za koje je autor smatrao da im je mesto u ovoj knjizi. Naravno, ako čitaocu ovo nije dovoljno, dodatne informacije mogu se pronaći u navedenom delu „Finansijska tržišta“. Pojam, karakteristike, elementi, institucije i vrste finansijskog tržišta karakterišu ovaj deo knjige. Finansijska tržišta su bitan faktor finansijskog sistema, i ako ne funkcioniše neki deo finansijskog tržišta, celokupno tržište postaje nerazvijeno.

Treći deo knjige je najobimniji i bavi se problematikom finansiranja preduzeća. Finansiranje je dinamičan proces kojim se obezbeđuju potrebna sredstva za funkcionisanje preduzeća. Autor nas u trećem delu upoznaje s osnovnim principima, vrstama, načelima i pravilima finansiranja. Ovaj deo knjige upotpunjen je velikim brojem formula i pokazatelja koji slikovito prikazuju materiju o kojoj autor piše. Svi prikazani koeficijenti služe da se efikasno ostvari i izmeri rentabilnost, likvidnost, sigurnost, nezavisnost i elastičnost finansiranja. Još jedan bitan aspekt finansiranja – pravila finansiranja služe da „pokažu pravac u kojem preduzeće treba da traži najpovoljnije rešenje“. I u ovom slučaju svako od pravila prati grafički opis ili pak formula koja čitaocu pomaže da shvati izloženu materiju. Uz prihvatanje modernih principa finansiranja, autor čitaocu uči koje pravce treba da slede da bi finansiranje bilo uspešno i da bi se postigli željeni finansijski ciljevi. Poslednja lekcija ovog dela knjige približava sadašnjost i budućnost finansiranja, tj. dovodi u vezu vrednost novca u sadašnjosti i budućnosti.

Posle osnovnih pojmova autor nas upoznaje sa modalitetima finansiranja. Daje nam mogućnost izbora između kratkoročnog, srednjeročnog i dugoročnog,

u zavisnosti od sredstava koja se finansiraju, kao i od karakteristika samog preduzeća.

Opređeljivanjem za kratkoročno finansiranje autor nam daje mogućnost osiguranog i neosiguranog finansiranja. U slučaju posedovanja sredstava za osiguranje, na raspolaganju su dobavljački kredit, kreditiranje vremenskim razgraničenjem i kratkoročni neosigurani kredit na tržištu novca. U slučaju posedovanja sredstava za osiguranje može se koristiti finansiranje putem faktoringa, finansiranje lombardnim kreditom ili kreditom po tekućem računu.

Srednjeročno finansiranje pruža duži period otplate, i u tom slučaju autor predlaže srednjeročne kredite u okviru kojih spadaju: bankarski krediti, revolving krediti, krediti na osnovu zalaganja opreme, krediti osiguravajućih društava i srednjeročni krediti proizvođača opreme, zatim lizing i finansiranje franšizingom.

Poslednja i najstabilnija mogućnost finansiranja je dugoročno finansiranje. Ono se vrši emisijom akcija, obveznica, opcija, varanta i putem dugoročnih kredita. Autor u ovom delu daje detaljan opis svih hartija od vrednosti koje su već pomenute. Uporedo s prikazom modaliteta finansiranja autor navodi kako prednosti tako i nedostatke tog načina finansiranja, troškove, i daje nam predstavu o uštedama od svakog pojedinačnog oblika finansiranja.

Za razliku od eksternog finansiranja koje autor opisuje u prethodnim poglavljima, sledeći deo knjige objašnjava interne izvore finansiranja. Profesor Kulić ovde nudi tri načina finansiranja: finansiranje iz finansijskog rezultata, finansiranje iz rezervi – otvorenih i skrivenih, i finansiranje iz amortizacije.

Poslednje poglavlje trećeg dela objašnjava osnovne principe održavanja optimalne solventnosti, definiše uzroke i daje kriterijume za izbor mera politike solventnosti.

Poslednji, četvrti deo knjige upoznaje čitaoca sa finansijskim izveštajima i informacionom osnovom za utvrđivanje finansijskog položaja.

Kad se prvi put susretnete s materijom iz oblasti finansija, može doći do velikih nedoumica i problema u vezi sa razumevanjem. Moram da priznam da to nije slučaj s ovom knjigom i da – iako je čitalac upoznat u određenoj meri s ovom tematikom – pravo je zadovoljstvo pročitati ovu knjigu pošto je materija interesantna i dopadljiva. Sistematičnost, gradacijsko uvođenje i detaljno objašnjenje svih pojmova koji se koriste, osnovne su karakteristike knjige. Takođe se stiče utisak da se autor trudio da tekst, ukoliko je to moguće, ne uopšti i da bude primeren aktuelnim tržišnim uslovima privređivanja.

Treba pohvaliti aktuelnost tekstova jer su finansije oblast koja se veoma brzo menja, u okviru koje se stalno pojavljuju inovacije u svim sferama. Čvrsto smo uvereni da će se knjiga „Finansijski menadžment“ naći u bibliotekama kako studenta tako i raznih stručnjaka, jednima da nauče, a drugima da se podsete.

ANA JURČIĆ

*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd***ETIČKA GLOBALIZACIJA SVETA**

*Esej o knjizi „Uvod u poslovnu etiku“ (drugo izdanje) prof. dr Smilje Rakas,  
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.*

Danas, u uslovima globalnog multikulturalizma i ekspanzivne demografske mobilnosti, nezamislivo je korporativno ponašanje koje ne počiva na osnovnim etičkim postulatima, formulisanim i koncipiranim u okviru poslovne etike. Nova naučna disciplina, poslovna etika, za koju se s pravom može očekivati da će postati nauka budućnosti, tema je monografije „Etička globalizacija sveta“ čiji je autor prof. dr Smilja Rakas.

Dr Smilja Rakas je vanredni profesor na Fakultetu za poslovne studije Megatrend univerziteta. Javnosti je poznata kao autor udžbenika „Sociologija menadžmenta“ i jedan od autora i priređivača hrestomatije „Sociologija menadžmenta“. Izabrana je za predavača na predmetima Sociologija menadžmenta i Poslovna etika, a u svojoj dugogodišnjoj karijeri bila je i zapaženi profesor Sociologije, Sociologije rada, Psihologije odevanja i Poslovne komunikacije. Osnovne studije završila je na Fakultetu političkih nauka u Beogradu, gde je stekla titulu magistra, a potom i doktora nauka. Objavila je više od 30 stručnih i naučnih radova. Učestvovala je na mnogobrojnim domaćim i međunarodnim stručnim skupovima, a kao deo tima – u više naučnoistraživačkih projekata.

Razrešavanje svih nedoumica, konflikata i kriznih situacija do kojih dolazi u poslovanju i komunikaciji među ljudima nezamislivo je bez poslovne etike i etičkog kodeksa. To je i dovelo poslovnu etiku u vrh poslovnih tema i time svakako opravdalo nužnost studioznog izučavanja ove problematike, čime se inače bavi profesor Rakas, a u ovom svom delu uvodi čitaocima u „azbuku“ poslovne etike.

Drugo izdanje monografije „Uvod u poslovnu etiku“ sačinjeno je iz dve tematske celine: prva se odnosi na opšte kategorije morala i osnovne kategorije etike kao filozofske nauke o moralu, bez čijeg poznavanja ne bi bilo moguće pravilno uvođenje u suštinu poslovne etike i njeno razumevanje. Drugi deo knjige bavi se konkretnim, suštinskim pitanjima poslovne etike, od njenog nastanka, preko predmeta izučavanja, do aktuelnih problema u savremenom društvu. Time je ovo, drugo izdanje knjige prošireno aktuelnim pitanjima i problemima

poslovne etike u savremenom društvu, koji se odnose na globalizaciju i poslovni moral i informacijsku etiku.

Preuzeto iz prvog izdanja knjige, prvo poglavlje – „Moral kao društvena pojava“, ima puno opravdanje jer čitaoca sažeto, jezgrovito i koncizno uvodi u osnove ove filozofske discipline bez kojih je nezamislivo dalje usavršavanje i razumevanje materije. U ovom poglavlju autor objašnjava sociološki pojam morala, osnovne karakteristike morala i uticaj ekonomskih procesa na moral. Prof. Rakas ističe da, i pored različitih interpretacija morala, u zavisnosti s kog naučnog aspekta se prilazi i definiše, zajedničko svim tumačenjima je da je moral „skup normi koje određuju čovekovo ponašanje u društvu, prema drugim članovima društva i prema samom sebi“. Logično je da je moral star koliko i ljudsko društvo. I kao što sve pojave vremenom evoluiraju, tako su se i moralne norme menjale i prilagođavale savremenim vrednosnim sistemima. Ono što je vanvremeno jeste da su se ljudska ponašanja oduvek mogla odobravati ili osuđivati. Kako su se društveni odnosi na različitim stupnjevima društvenog razvoja, kao i unutar različitih društvenih grupa diferencirali, tako su se i moralne norme u njima razlikovale. Poreklo morala je ljudsko, nalazi se samo u ljudskom društvu i u čoveku samom. Kako autor naglašava, „tek u društvu, s drugim ljudima, čovek stiže svest o sebi, svest o vrednostima i idealima...“

Ako se postavi pitanje šta je to što u osnovnim crtama karakteriše moral, onda su to društvena pravila (tj. moralne norme) zasnovana na predstavama o dobru i zlu. Dobro je jedna od najvažnijih kategorija etike i ono podrazumeva socijalni progres, odnosno sve ono što odgovara interesima čoveka i utiče na razvoj njegovih snaga i sposobnosti. Suprotstavljena kategorija dobru je zlo, etička kategorija za koju se vezuju nemoralna ponašanja, koja protivreče zahtevima morala i kao takva zaslužuju osudu.

Sledeća vrlo bitna kategorija u etici je moralni sud, koji podrazumeva sud o vlastitom ponašanju, ponašanju drugih ljudi i drugih društvenih grupa, a u odnosu na moralnu normu. Moralni sud takođe može biti pozitivan ili negativan, a neophodan je za prosuđivanje postupaka, a samim tim i moralne odgovornosti.

Prekršaj moralnih normi ima za posledicu moralne sankcije, takođe jedan od ključnih segmenata etike. Za razliku od pravnih sankcija, koje propisuje zakonodavac, moralna sankcija može biti i unutrašnja, lična, a manifestuje se grižom savesti kao autoritativnom dispozicijom koja opominje i kažnjava vlastite postupke, ali i moralno prosuđuju postupke drugih ljudi. Spoljašnju, odnosno društvenu moralnu sankciju primenjuje društvena grupa, a ona je sadržana u prekidu kontakta sa moralnim prestupnikom.

Kako je čovekov praktični moralni život neposredno vezan za materijalne uslove u kojima živi i stvara, jasno je koliko veliki značaj ima uticaj ekonomije na moral. Pokušavajući da ovu iscrpnu i sveobuhvatnu problematiku dodirne gledano s istorijskog aspekta, profesor Rakas je u ovom poglavlju dala osvrt na vodeće

autoritete iz oblasti ekonomije, a koji su se bavili i pitanjima etike, kao što su Emil Dirkem, Žorž Sorel, Karl Marks, Maks Veber, Fransis Fukujama i Adam Smit.

Na jedno od bazičnih pitanja, kako svojina i rad utiču na moral, takođe dobijamo odgovor u ovom poglavlju. Okosnica ljudskog stava prema radu zavisi od njegovih vrhovnih životnih vrednosti, odnosno, ako moral kao vrhovnu vrednost ističe rad, onda će i ljudi biti skloni onom ekonomskom sistemu koji te vrednosti najbolje ostvaruje.

U drugom poglavlju ove monografije „Radni moral kao oblik morala“, obrađene su sledeće teme: pojmovno određenje radnog morala, motivacija za rad i radni moral, norme radnog morala i ličnost i radni moral.

Ako se osvrnemo na prve moralne postulate koji su favorizovali istinu nad lažima i dominaciju poslovnog morala nad nemoralom (pretočene u čuvene maksime *ne misli drugom zlo, ne vrši prevare, ne služi se poluistinama, budi korektan* i slično), podsetićemo se da razne vrste propisa i sankcija nisu dale ni približno očekivane rezultate. Povećanje normativizma imalo je za posledicu sve više onih koji norme ne poštuju.

Stoga autor ovom delikatnom pitanju posvećuje izuzetnu pažnju, a kao zaključak konstatuje da društvo u celini postavlja moralne zahteve koji su u skladu s opštim shvatanjem o značaju i ulozi rada. Svi učesnici u radu prema postavljenim zahtevima imaju svoje stavove, koji mogu biti motivišući (ako ih oseća kao svoju unutrašnju obavezu), ili prinudni, kad se negativno odnose prema njima. Odnos prema radu takođe određuju i crte ličnosti, međuljudski odnosi, oblik upravljanja, menadžeri i menadžment.

Etika, kao nauka o moralu, tema je trećeg poglavlja ove knjige, gde se kroz kratak pregled istorijskog razvoja etičke misli i ispitivanje odnosa normativne etike i morala čitalac obaveštava o osnovnim pojmovima etike, od porekla reči, preko predmeta proučavanja, do osnovnih naučnih pristupa etici. Uspešno vodeći čitaoca kroz brojne principe moralnosti (humanizam, meliorizam, voluntarizam, fatalizam, hedonizam, utilitarizam... samo su neki od njih), vodeći računa i o njihovom hronološkom rasporedu, autor naglašava da većina od nabrojanih principa čine polaznu osnovu za definisanje osnovnih, opštih ili univerzalnih principa, tj. vrednosti.

Ključna misao je da polaznu osnovu svih poslovnih aktivnosti čini upravo poštovanje osnovnih ljudskih vrednosti. Ukratko, „etika je filozofija o prirodnoj i istorijskoj vrednosti pojedinca naspram ostalih, stečena slika o njegovim navikama, običajima, karakteru u moralu“. U skladu sa savremenom praksom poslovanja, uvažavajući kulturne različitosti, treba normativno uobličiti one vrednosti, merila i kriterijume koji su od značaja za poslovnu etiku.

Četvrtim poglavljem „Poslovne etike“, obrađujući teme: nastanak i razvoj poslovne etike, predmet poslovne etike, odgovornost i etika poslovanja, značaj korporativne kulture za poslovnu etiku, uticaj poslovne etike na poslovnu komunikaciju, etičke norme i pravila profesionalnog ponašanja i etičke dileme i nedou-

mice, prof. Rakas zadire u suštinu problema i dokazuje koliko je značajna i nezaobilazna uloga poslovne etike u razrešavanju svakodnevnih etičkih dilema koje se pojavljuju u poslovanju, komunikaciji, susretima s poslovnim ljudima. Poslovna etika postaje naučna disciplina bez koje je nezamislivo uspešno i profitabilno poslovanje.

Najčešće postavljana pitanja iz sfere etičkog poslovanja su sigurno i ova: da li za moral vrede ista merila u poslu i u normalnom životu? Dozvoljava li posao da u borbi za uspeh i preživljavanje, na moral i poštenje gledamo manje strogo nego inače? Hoće li nam se u moralnom smislu „progledati kroz prste“ ako radeći, u želji da sklopimo posao učinimo nešto što se obično naziva nepoštenim potezom?

Na ova i slična, životna pitanja, prof. Rakas bira originalan metod odgovaranja primenom studija slučajeva. Izdvajajući iz mnogih izvora autentične događaje, ona uspeva da izazove interesovanje za problematiku i istovremeno podstakne čitaoca na razmišljanje. Izbegavajući suvoparno nabranje fakata i koristeći stvarne situacije, stavlja čitaoca u ulogu onog ko u izuzetno delikatnoj situaciji treba da pronađe rešenje, da shvati svu ozbiljnost donete odluke, kao i da se suoči sa hipotetički nastalim posledicama. Hrabar, smeo i vredan hvale potez autora.

Razvoj poslovne etike tekao je uporedo s aktuelnim društvenim pojavama. Nove civilizacijske promene, konfrontacija kultura, sukobi interesa, porast konflikata u ekonomiji, politički sukobi oko svetske dominacije, doveli su do srozavanja moralnih vrednosti i standarda. Ovakva situacija imala je za posledicu pokretanje pitanja o moralnosti i etici u poslovanju i neposrednoj praksi poslovno-etičkog ponašanja. Počevši od dehumanizacije radne snage, preko zagađenja čovekove životne okoline, korumpiranosti, socijalnih problema i ostalih društvenih devijacija od pedesetih godina prošlog veka naovamo, do ekološke krize danas, sve te pojave glasno opominju i upozoravaju na ozbiljnost problema i nužnost postojanja visoke društvene svesti.

Novi koncept poslovnog ponašanja počiva na uvažavanju prava i interesa drugih i polazi od ostvarivanja opštih društvenih interesa. Prevaziđen je, znači, tradicionalni materijalistički koncept poslovne etike usmeren samo ka stvaranju profita i ličnog interesa. Brojni primeri su dokazali da se neetičko ponašanje ne može ni dozvoliti niti nagraditi, čime su pobijeni stavovi teoretičara neoklasične ekonomije po kojima motivacija vođena ličnim interesima nije nemoralna.

Poslovna etika je upravo i nastala iz razmatranja odnosa između ekonomije i morala, razmatranja moralnog statusa ekonomskih postupaka u praksi i moralnih svojstava tržišnih odnosa, karakterističnih za ekonomiju u kojoj veliki značaj ima privatna svojina i široka ekonomska sloboda. Predmet razmatranja poslovne etike je mesto gde se sreću moralni kriterijum (poštenje, pravda, poverenje, prava i dužnosti, odnosno sve ono što se može označiti kao *dobro* ili *ispravno* u moralnom smislu) i kriterijum ekonomske efikasnosti (korist, dobit, trošak, cene, efikasnost i konkurencija). „Tamo gde ne dominira etika, dominiraju instinkt, strast, nesavest, tj. neljudskost. Tamo gde je sve više etike, sve je manje zakona, sankcija, propisa, normativizma, i obrnuto.“



Pitanjima poslovne etike, osim u visoko razvijenim zemljama, sve više se bave i zemlje u tranziciji koje tek treba da izgrade sisteme vrednosti, a među kojima se nalazi i Srbija. Pred privredom Srbije nalazi se naporan zadatak povećanja konkurentnosti, bez čijeg ispunjenja će se samo ubrzati degradacija. Upravo poslovna etika nam ukazuje na neminovni prvi korak za prilagođavanje razvijenim standardima. Etično poslovanje, govoreći slikovito, je kao karika bez koje se ne može, jer kad ona nedostaje, „kvar“ se ubrzano širi kroz sistem i na kraju ga potpuno blokira. Implementacija upravljanja poslovnom etikom u poslovanje preduzeća u Srbiji je glavni preduslov za izgradnju društveno odgovorne poslovne sredine. To je razlog više da se podrži i istakne trud profesorke Rakas na pripremi ove monografije, kao jedne od prvih knjiga iz, slobodno se može reći, naučne discipline koja će tek početi da osvaja ovaj prostor, i da kao takva bude osnovni udžbenik namenjen za sticanje znanja bez kojih će biti nezamislivo poslovno komuniciranje u budućnosti.

Da li je moguće etički se ponašati i istovremeno postizati visoke poslovne performanse, jedno je od aktuelnih pitanja poslovne etike kojim se zadire u oblast odgovornosti. Zato je od suštinskog značaja poštovanje etičkih pravila ponašanja koja vode ka uspehu kompanije, kao i ličnost menadžera, njegovi stavovi i vrednosti koji utiču na ponašanje zaposlenih. Osnova svake vrste odgovornosti ogleda se u spremnosti cele kompanije ili pojedine ličnosti da prihvati odgovornost za neuspeh ili učinjenu grešku.

Upravljanje poslovnom etikom može doneti značajne koristi preduzeću. Etički programi sadržani u tzv. korporativnoj kulturi, pomažu da se zadrži moralnost u kriznim situacijama, jača timski duh, motivišu zaposleni, i omogućavaju da se promoviše pozitivna slika ustanove u javnosti. Korporativnu kulturu odslikava etika preduzeća zasnovana na vrednostima i normama koje obavezuju zaposlene da ih prihvate i po njima se ponašaju, identitet preduzeća (unutrašnja predstava o svom postojanju, kao i predstavljanje u odnosu na spoljašnje okruženje, imidž) i organizaciona klima, tj. interakcija između individue i organizacije. Korporativna kultura mora biti jasno i precizno definisana, a kompanije je se moraju pridržavati i praktično je primenjivati.

Nezaobilazni segment poslovne kulture čini poslovna komunikacija. „Da bi se mogla primeniti etička pravila u usmenoj ili pisanoj poslovnoj komunikaciji, nužno je poznavati, prihvatiti i uvažavati sve bitne elemente, karakteristike i specifičnosti svih učesnika u poslovnim aktivnostima“, naglašava prof. Rakas.

Progresivan razvoj informacione tehnologije omogućava poznavanje i uvažavanje drugih kultura, što u velikoj meri utiče na uspešnost ukupnog poslovnog procesa, ali i etičkog ponašanja. Kako to izgleda primenjeno u praksi, saznajemo iz brojnih primera kojima autor objašnjava specifičnosti poslovnih kultura Amerike, Japana, u arapskom svetu, među Indijcima, a značajno mesto daje i različitostima koje postoje u Evropi. Ono što je zajedničko za sve poslovne kontakte jeste da se moraju poštovati etničke i religiozne različitosti; nužno je poznavati

istoriju i kulturu zemlje s kojom se saraduje, kao i uvažavati običaje i manire. Jedino tako, u uslovima multikulturalizma, može da se uspešno posluje.

Iskušenja, dileme, nedoumice... Svakodnevnne pojave s kojima se sreću ljudi u poslovnom okruženju (korupcija, sukob interesa, špijunaža, nepotizam i sl.), fenomeni su koji isključuju tržišno takmičenje, umanjuju konkurentnost i vode retardaciji. Zloupotreba resursa ustanove, odavanje poslovnih tajni i nedolično ponašanje tokom radnog vremena, ukazuju na niski moral zaposlenih. Ovakve pojave se regulišu etičkim kodeksima. Što je viši etički standard organizacije, to je veća i profitabilnost.

Poslednje poglavlje se, obradom tema: globalizacija i poslovni moral, i informacijska etika, bavi najaktuelnijim problemima poslovne etike u savremenom društvu. U uslovima globalnog povezivanja sveta, gde postoje ispoljene suprotnosti i različitosti, postavlja se pitanje: da li mogu da se uspostave globalne etičke vrednosti? Ovo je još jedno pitanje koje implicira odgovor da je razvijanje poslovne svesti izuzetno važno. Stoga se čine značajnim naponi ka stvaranju takvih etičkih standarda koji bi mogli da zadovolje etiku, kao večnu filozofsku nauku. Globalizacija je kreirala nove mogućnosti za preduzeća, ali istovremeno i povećala njihovu organizacijsku kompleksnost, a izloženost poslovnih aktivnosti na drugim tržištima dovela je do veće odgovornosti na globalnom nivou.

Ovaj milenijum bi trebalo da bude utemeljen na novom sistemu vrednosti, koga će za razliku od prethodnog činiti inteligencija, znanja, informacije, ideje i komunikativnost. Neophodan preduslov poslovanja u ovom milenijumu je svakako izgradnja informacijskog društva koje će imati razvijenu računarsko-komunikacijsku infrastrukturu dostupnu svima. Razvijena informacijska infrastruktura omogućava potrebne nove oblike komunikacije i saradnje bez obzira na fizičku i/ili vremensku udaljenost dve ili više strana. Izgradnjom takve infrastrukture ne samo da se osigurava ostvarivanje postavljenih društvenih ciljeva, nego se omogućava i postizanje višeg stepena kvaliteta života.

Objedinjujući na jednom mestu dve celine, spajajući klasična shvatanja morala sa savremenim, prof. Rakas je s uspehom napisala izvanredan udžbenik za studente poslediplomskih studija Megatrend univerziteta, kao i ostalih visokoškolskih ustanova, ali istovremeno – i koristan podsetnik za iskusne menadžere. Ono što predstavlja posebnu vrednost ove knjige je originalan metodološki pristup, primena studija slučaja, putem kojih se postiže povećana motivisanost čitaoca i istovremeno mu se na jedinstven, slikovit i moderan način prezentiraju savremeni etički problemi u poslovanju. Nesumnjivo, prof. Rakas je uspela da iz „kabinetskog sumraka“ izvuče na svetlo dana izuzetno osetljiva pitanja poslovne etike i da aktuelizuje temu koja, nažalost, još uvek na ovim prostorima ne dobija pažnju koju zaslužuje.

Nadamo se da će se pojavom ove knjige pokrenuti proces implementacije upravljanja poslovnom etikom i u poslovanje preduzeća u Srbiji, kao glavni preduslov za izgradnju društveno odgovorne poslovne sredine. Savremeni moralni

---

imperativ nadilazi egoizam kapitala; nova etika više nije utilitarna, ona izražava jedan novi stepen univerzalizma. Onog momenta kad podstaknuti čitanjem ove knjige počnemo da razmišljamo o ličnim etičkim standardima i postupcima, kad budemo sposobni da anticipiramo moguće posledice, možemo zaključiti da posedujemo vrlo visoku svest – svest koja prihvata odgovornost ne samo za sadašnjost, nego i za ono što još ne postoji, što će tek stići u budućnosti.



MILENA JOKSIMOVIĆ  
*Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd*

## ‘Η ‘ΑΡΕΤΗ ‘Η ‘ΕΠΙΣΤΗΜΗ\*

*Esej o knjizi „Ekonomska istorija sveta do 16. veka“ prof. dr Biljane Stojanović  
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.*

### Uvod

Premda je Ekonomska istorija kao poseban predmet u našoj zemlji definisana još 1937. godine, u naučnoj ekonomskoj literaturi dugo nije bilo udžbenika iz ove oblasti. Ovaj „udžbenički hijat“ umnogome je umanjen pojavom knjige „Ekonomska istorija sveta do 16.veka“ autora prof. dr Biljane Stojanović, u izdanju Megatrend univerziteta.

Predmet ekonomska istorija dopunjuje i povezuje znanja iz dve osnovne nauke – istorije i ekonomije. Pri tome, proučavanjem istorijskih događaja i privrednih procesa u okviru određenog perioda ljudske civilizacije uspostavljaju se uzročno-posledične veze između istorijskog razvoja i razvoja ekonomije. Prof. Stojanović definiše ekonomsku istoriju kao naučnu disciplinu koja proučava razvoj ekonomskih pojava i čiji je osnovni zadatak da utvrdi uzroke postanka i tok evolucije ekonomskih fenomena. Kako autor pojašnjava, za razliku od istorije koja odgovara na pitanje „šta se dogodilo“, ekonomska istorija pre svega nastoji da pruži odgovor na pitanje „zašto se nešto dogodilo“. U knjizi koja je pred nama autor, oslanjajući se na brojne, pažljivo odabrane izvore, nastoji da uspostavi i objasni međusobne uticaje između privrednog razvoja i šireg kruga istorijskih pojava, i prikazuje nastajanje novih centara ekonomsko-političke i kulturne moći u okviru istraživanja zadatog perioda.

### Prikaz

Pokušajmo da, za početak, tematski prikažemo pojedine delove knjige. U uvodnom delu studije, prof. dr Biljana Stojanović opisuje postanak i razvoj ekonomske istorije kao naučne discipline, upoznaje nas s predmetom i značajem ekonomske istorije

\* Vrlina (je) znanje (misao koja se pripisuje grčkom misliocu Sokratu).

i s metodološkim postulatima kojima se rukovodila pišući ovaj udžbenik. Karakteristični pečat svim njenim razmatranjima u knjizi utisnuo je postulat koji leži u osnovi svih klasičnih istočnih i zapadnih sistema misli. To je *etički zakon* ili *postulat Dobrog* koji se može iskazati tezom „Dobro je izvor svega postojećeg“ – ideja o Dobrom kao univerzalnom zakonu po kojem se ravnaju kako vaskolika vasiona tako i čovek kao deo univerzuma. Ovom zakonu podređeno je svako ljudsko delanje, uključujući i privredne aktivnosti. Budući da se etički princip Dobrog nalazi izvan i iznad vremena i svih ideologija, knjiga „Ekonomska istorija sveta do 16. veka“ nepristrasno produbljuje znanja iz oblasti ekonomske istorije i postavlja ih u objektivno širi koncept.

Drugo poglavlje knjige donosi nam koncizne definicije osnovnih ekonomskih kategorija neophodnih za izučavanje ekonomske istorije. Upoznajemo se sa podatkom da je 20. vek – vek ekonomije, vek u kom se privreda razvija intenzivnije nego ikad u istoriji čovečanstva, u kojem je moguće sagledati razliku između ekonomskog rasta, ekonomskog razvoja i ekonomskog progresa. Definišu se političko-ekonomski i istorijski pojmovi: ekonomija i proizvodnja, prostor i vreme (u ekonomskoj istoriji); pojašnjava razlika između geološkog i istorijskog merenja vremena, analizira rast stanovništva. Objašnjavajući društveno-ekonomske aspekte tehnološkog progresa koji vremenom postaje jedan od najvažnijih činilaca privrednog razvoja, autor knjige istovremeno upozorava da je tehnologija imala i negativne posledice jer je počela da narušava ravnotežu prirodnih i bioloških sistema, uključujući i čoveka samog. U ovom poglavlju treba naglasiti i pažljivo istaknutu i rastumačenu razliku između tri međusobno tesno povezana pojma: invencije, inovacije i difuzije nove tehnologije.

U trećem poglavlju razmatra se privreda prvobitnog društva u periodu divljaštva do pojave prvog pisma, rekonstruišući razvoj privrednog života u preistorijskom razdoblju na osnovu arheoloških, antropoloških, etnoloških i lingvističkih saznanja i istraživanja. Poseban naučni doprinos predstavlja rasvetljavanje socioekonomskih pojava u prvobitnom društvu na teritoriji današnje Srbije. Autor nas uvodi u tajne najstarijih civilizacija na tlu Evrope iz perioda mezolita, čiji su nam tragovi sačuvani na nalazištu *Lepenski Vir*. Postojanje stalnih naselja trapezaste osnove sa planskom arhitektonskom gradnjom i monumentalna plastika pronađena na ovom lokalitetu, otkrića jedinstvena u svetskoj civilizaciji, ukazuju nam na činjenicu da su u pomenutoj civilizaciji još u četvrtom milenijumu postojali složeni socioekonomski odnosi. Prof. dr Biljana Stojanović upozna nas sa starčevačkom i vinčanskom kulturom iz perioda neolita, a potom sveobuhvatno prikazuje društveno-ekonomske prilike u našim krajevima od bronzanog doba do dolaska Rimljana.

Privreda starih vanevropskih civilizacija – Kine, Indije i Mesopotamije – slikovito kao u kakvom istorijskom atlasu dočarava nam četvrto poglavlje ove knjige. U njemu autor predstavlja najveća središta poljoprivrede, trgovine i pomorstva Starog istoka i objašnjava uzročno-posledičnu vezu između težnji izvesnih država ka ekonomskom razvoju, s jedne, i razvoja društveno-ekonomskih institucija i

zakonodavstva, s druge strane, kao i vezu između ekonomskog napretka i razvoja osnovnih civilizacijskih tekovina – pisma, nauke i obrazovanja. Upoznajemo se sa društveno-ekonomskom istorijom Kine od paleolita do pada dinastije Han; u delu posvećenom Indiji – sa formiranjem kastinskog sistema koji je uslovio specifičan kulturno-politički i privredni razvoj i ostavio trag i na današnju Indiju; naposljetku, u delu posvećenom Mesopotamiji, susrećemo se sa civilizacijama Sumera i Vavilona. Na ovom mestu autor nam skreće pažnju na značaj feničanske trgovine. Feničanski trgovci i pomorci suvereno su vladali Sredozemnim bazenom do duboko u stari vek, sve dok ih nisu potisnuli trgovci sa razuđenih obala Stare Grčke.

Peto poglavlje govori nam o drevnim evropskim civilizacijama u doba robovlasničkog društvenog poretka. U ovom poglavlju dr Stojanović najpre razgraničava instituciju ropstva od robovlasništva kao društveno-ekonomskog sistema, a zatim opisuje društveni, privredni i politički milje u periodu robovlasništva. Ovde se podrobno prezentuje pojava novca kao jednog od najznačajnijih ekonomskih fenomena. Opisuje se njegovo ekonomsko i neekonomsko poreklo i evolucija novčanih oblika – od primitivnog preko kovanog do savremenih oblika novca. Naglašava se da je novac kako ekonomska tako i pravna kategorija – u obliku novčane jedinice i nacionalne valute, te da je novac zato jedna od najvažnijih kulturnih pojava. Žigovi, natpisi i likovi na novcu govore nam ne samo o državama i osobama koje su naložile kovanje novca, već i o jeziku, istorijskim zbivanjima i umetnosti vremena u kome je novac bio izdat. Autor objašnjava kako su ondašnji ljudi gledali na novac, u prvom redu na srebrni i zlatni novac, i obrazlaže razloge za prelaz sa pensatornog na numeričko plaćanje u konkretnim istorijskim okolnostima.

Kao na tematskoj karti i vremenskoj traci prikazani su veliki civilizacijski centri Egejskog basena i opisan je uticaj orijentalnih kultura na civilizaciju Stare Grčke. Studija produbljuje naša saznanja o uslovima koji su određivali razlike između grčkih polisa, objašnjava napredak u razvoju robno-novčane ekonomije i upozna nas sa državama koje su se bavile pomorskom trgovinom i imale kulturnu prevlast u Egejskom i Sredozemnom basenu. Prof. dr Biljana Stojanović uspostavlja i objašnjava vezu između unapređenja pomorstva, trgovine i zanatstva, s jedne, i uticaja robno-novčane ekonomije na produbljivanje socijalnih suprotnosti u polisima, s druge strane, što je dovelo do postepenih političkih promena i razvoja demokratije u pojedinim polisima – prvenstveno u Atini. Pošto se upoznamo s novcem Stare Grčke i pojavom bankarstva na Delosu, u sledećem odeljku susrećemo se sa osobito slikovito i detaljno predstavljenom privredom Makedonske države i novcem Filipa II i Aleksandra Makedonskog kao i, naposljetku, ekonomskim i monetarnim posledicama njihovih osvajanja.

Razvoj države i privrede Starog Rima obrađeni su tako što je najpre izložen pregled najznačajnijih istorijskih događaja, a zatim opisano stanovništvo i državno uređenje Rima. Rimska osvajanja i društveno-ekonomske posledice

osvajачke politike Rima analizirane su sa najvećom mogućom pažnjom. Dr Stojanović naglašava nemoralnu okrutnost i dekadentni karakter robovlasničkog društvenog uređenja u Rimu, suprotstavljajući ga humanijem društvenom poretku Stare Grčke. Opis razvoja najvažnijih grana rimske privrede počinje poljoprivredom, budući da je zemlja bila osnovni izvor bogatstva a agrarna proizvodnja najvažnija privredna delatnost. Prof. dr Biljana Stojanović ukazuje na značaj rudarstva koje su Rimljani razvili kao posebnu privrednu granu. Rudarstvo je bilo značajan izvor sredstava za državu odnosno imperatora – oličenje Rimskog carstva. Vremenom, uporedo s razvojem vojne i političke moći republike odnosno, docnije, carstva, raste ekonomska uloga trgovine i zanatstva. Premda su Rimljani u poređenju s drugim narodima starog veka značajno unapredili vojnu i građevinsku tehnologiju, premda su zaveštali brojna monumentalna dela vrhunske artistske vrednosti onovremenoj arhitekturi i umetnosti, ipak su se pokazali varvarima iz ugla monetarne istorije jer su potpuno uništili jednu civilizacijsku tekovinu kakva je kovani novac. Prezare i zakidanje na težini i kvalitetu, kvarenje i uništavanje kovanog novca – to su pitanja koja su u ovom delu knjige izvanredno elaborirana. Čak ni monetarne reforme raznih careva, posebno Dioklecijana, nisu uspele da zaustave inflaciju koja je dostigla ogromne razmere tokom trećeg veka. Iz prikaza Dioklecijanovih reformi saznajemo kako je pomenuti car uspostavio instrument budžetske politike koja se na istim principima primenjuje i danas. Ovo se poglavlje završava opisom monetarnih reformi Konstantina Velikog koji je dao da se iskuje najstabilniji svetski novac – solidus, i analizom uzroka propasti Zapadnog rimskog carstva. Ova analiza nadasve je zanimljiva, poučna i veoma značajna za naša dalja razmišljanja o vremenu u kom živimo – jer istorija se neumoljivo ponavlja i pruža savremenom čoveku priliku da iz nje izvuče istorijsku pouku.

Poseban odeljak ovog poglavlja posvećen je privredi Slovena do 7. veka. Pozivajući se na najnoviju literaturu i izvore, autor nam nadahnuto predstavlja istorijske činjenice o poreklu i prapostojbini Slovena. Iako „pradomovina Slovena nije precizno poznata“, modernim istraživanjima utvrđeno je, kako nas autor knjige obaveštava, da je pleme Praslovena pod imenom *Veneti* dospelo na evropski kontinent iz Male Azije i da su nastanjivali gotovo sve delove Evrope (osim Zapadne Evrope). I o privredi Slovena autor govori oslanjajući se na najnovija istraživanja koja navodi u bogatom prikazu literature.

Šesto i sedmo poglavlje ove, kao beletrističko štivo primamljive i zanimljive studije, upoznaju nas sa razvojem ekonomije u periodu srednjeg veka u Evropi. Dr Stojanović odbacuje pogrešnu, predrasudama humanizma i renesanse obremenjenu pretpostavku o srednjem veku kao mračnom dobu istorije čovečanstva. Svet srednjovekovnog čoveka nije bio toliko turoban kakvim ga neki još i danas zamišljaju. Srednji vek nije u našem kolektivnom sećanju ostavio samo fanatizam inkvizicije izvesnih crkvenih krugova, već i tehnološki napredak i dinamični ekonomski rast, naročito počev od 10. veka. Poljoprivreda je napredovala, razvi-



jali su se zanatstvo i trgovina, sve se više uspostavljala robno-novčana privreda. U Engleskoj dolazi do pojave nacionalne valute kao pravne kategorije. Kasnije, u fazi razvijenog feudalizma u Zapadnoj Evropi dolazi do formiranja gradova i razvoja međunarodne trgovine, što utiče na promenu agrarnih odnosa, dovodi do skoro potpune monetizacije i stvaranja uslova za pojavu banaka i prvih finansijskih tržišta. U okviru ovog poglavlja sa osobitim senzibilitetom opisane su srpska država i privreda Srbije u periodu ranog feudalizma.

Predstavivši nam najpre osnovne istorijske podatke, a potom ih izvrsno preplićući sa društveno-ekonomskim događanjima i procesima primenjujući integralni naučni metod, prof. dr Biljana Stojanović u sedmom poglavlju knjige govori o ekonomskoj istoriji Vizantije. Ovo poglavlje osvetljava Vizantijsko carstvo sa političko-ekonomskog aspekta u ranovizantijskom i vizantijskom periodu. Pratimo privrednu ulogu i razvoj vizantijske države od njenog nastanka preko feudalizacije i privrednog procvata u 11. i 12. veku sve do dezintegracije i, konačno, pada Konstantinopolja 1453. godine, kada Vizantija iščezava sa istorijske pozornice. Poznavanje kulturne istorije, društveno-političkih odnosa i privrednog razvoja Vizantijskog carstva od najvećeg je značaja ne samo za razumevanje naše kulture, ekonomije i društva, već i za razumevanje razvoja evropske kulture i civilizacije uopšte. Vizantija je vekovima bila svetska sila, zvanična naslednica Rimskog carstva i „biološka“ naslednica kulturnih tekovina Stare Grčke. Vizantijski zlatnik solid stolicima je predstavljao svetski monetarni standard. U tome je osobiti značaj sedmog poglavlja ove studije. Naročito precizno i stručno u rečenom poglavlju predstavljena je evolucija vizantijskog monetarnog sistema od 7.do 15.veka

Posebnu vrednost ove knjige predstavlja osmo poglavlje u kom je izložen razvoj privrede i novca u Srbiji od 12. do 16. veka. Analizirajući feudalno društveno uređenje Srbije u doba Nemanjića i posle smrti Cara Dušana u vreme despotovine, dr Biljana Stojanović studiozno slika ekonomsku istoriju srednjovekovne Srbije. Do sada je objavljen mali broj radova koji tumače ekonomsku istoriju Srbije u ovom periodu, što daje poseban značaj i naučnu težinu ovom delu studije. Autor nas uvodi u srpsko srednjovekovno vlastelinstvo i društveno-ekonomske odnose između osnovnih društvenih slojeva – vlastele, crkvenih velikodostojnika i sebara, i zavisnog stanovništva. Zatim nas vodi na proputovanje po najznačajnijim gradovima i tržištima onovremene Srbije. Upoznajemo se sa osnovnim privrednim granama – poljoprivredom, stočarstvom, rudarstvom i zanatstvom, kao i sa evolucijom srpskog novca od primitivnog (platno, stoka i mereno srebro) preko kovanog novca do perpera, koji je bio fiktivna novčana jedinica. Odgovarajuća pažnja posvećena je srpskom srednjovekovnom zakonodavstvu koje je regulisalo privredne odnose. Navedeni su članovi Dušanovog zakonika koji su bili najvažniji za uređenje privrede i novca. Dr Stojanović završava svoju analizu privrede srednjovekovne Srbije prikazom ekonomskog razvoja za vreme despota Stefana Lazarevića i Vuka Brankovića. Naposletku nailazimo i na izvrstan prikaz srednjovekovnog srpskog novca.

---

### Zaključak

„Ekonomska istorija sveta do 16.veka“ predstavlja prvi udžbenik ekonomske istorije u našoj zemlji posle dugog perioda od nekoliko decenija. Veoma obimna materija koju predstavlja ekonomska istorija sveta od prvobitne zajednice do razvijenog feudalizma obrađena je detaljno i sažeta na 386 stranica u vidu knjige koja pleni jednostavnošću izlaganja i uverljivošću činjenica. Stalna je i nepriko-snovena dužnost istoričara da kritički sagledavaju istorijske izvore i postojeću literaturu. Stoga je naučni doprinos ove studije više nego upečatljiv i s pravom svrstava prof. dr Biljanu Stojanović u red najboljih srpskih ekonomskih istoričara modernog doba.

Ipak, ne bi valjalo da završimo ovaj prikaz, a da se ne osvrnemo na obrazovnu ili, preciznije rečeno, pedagošku vrednost knjige koja je pred nama. Udžbenik je prijemčiv za sve studente; pobudiće, verujemo, interesovanje onih koji više vole živu reč i ujedno biti vrelo dodatnih informacija za one radoznalije. Slikovitost izraza, tečna rečenica dr Stojanović i vešto odabrani argumenti čine, naposletku, ovu knjigu zanimljivim štivom i za one kojima ekonomija i istorija ne predstavljaju užu sferu interesovanja.

Kad pročitamo poslednju rečenicu i zaklopimo korice, ipak, obuzme nas osećaj neizvesnosti; naša intelektualna radoznalost zadovoljena je, a ujedno i neutažena: kao kad se završi epizoda omiljenog serijala. Stoga se, s obzirom na naslov knjige, nadamo da nastavak ubrzo sledi...

CIP - Katalogizacija u publikaciji  
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

33

**MEGATREND revija** : međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju / glavni urednik Dragana Gnjatović. - God. 1, br. 1 (2004) - Beograd: Megatrend univerzitet primenjenih nauka, 2004 (Beograd : Megatrend univerzitet primenjenih nauka). - 24 cm

Dva puta godišnje  
ISSN 1820-3159  
COBISS.SR-ID 116780812