
Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 3 (2) 2006.



Megatrend univerzitet, Beograd

Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 3 (2) 2006.

Izdavač:

Megatrend univerzitet

Uređivački odbor

prof. dr Mića Jovanović, predsednik
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 Srbobran Branković
prof. dr Slobodan Kotlica
prof. dr Slobodan Pajović
prof. dr Dragan Kostić
prof. dr Đorđe Kadrijević
prof. dr Jelena Bošković
dr Vesna Milanović-Golubović, docent

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

Za izdavača:

Nevenka Trifunović

Direktor izdavačke delatnosti:

Dragan Karanović

Redakcija**Glavni urednik i redaktor:**

prof. dr Dragana Gnjatović

Gost urednik:

prof. dr Mirko Kulić

Članovi:

prof. dr Galen Amstutz
prof. dr Jean Jacques Chanaron
prof. dr Andrés Hernádi
prof. dr Maria de Monserrat Llairó
prof. dr Laura Ruis Jimenez
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:

Tatjana Stojković

Dizajn korica:

Milenko Kusurović

SADRŽAJ

EKONOMSKA POLITIKA I RAZVOJ

- PROF. DR RUMEN AVRAMOV
**ISTORIJSKI POGLED NA BUGARSKU NARODNU BANKU:
 OBLIKOVANJE INSTITUCIJE, U TRAGANJU
 ZA MONETARNIM STANDARDOM** 5
- PROF. DR MILAN R. MILANOVIĆ
**ISTRAŽIVANJE AGRARNO-RAZVOJNE POZICIJE
 SRBIJE U EVROPI** 25
- DR JURE GAŠPARIČ, NAUČNI SARADNIK
**UKLJUČIVANJE TERITORIJA SLOVENIJE I SLOVAČKE
 U PRIVREDU NOVIH DRŽAVA
 POSLE RASPADA AUSTRO-UGARSKE** 43

EKONOMIJA REGIONA

- PROF. DR BLAGOJE S. BABIĆ
SUMNJE U JAPANSKO „PRIVREDNO ČUDO” 61
- DR BILJANA PRLJA, DOCENT
**PRIVREDNI RAST I „BLIZANAČKI DEFICITI”
 U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA:
 MOŽE LI SE IZBEĆI TUŽAN KRAJ?** 93
- PROF. DR JANA LENHARTOVA
**INTERKULTURNA KOMUNIKACIJA
 U MEĐUNARODNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA –
 ISKUSTVO SLOVAČKE SA LATINSKOM AMERIKOM** 109

GLOBALNA EKONOMIJA

- DR IVICA ĐORĐEVIĆ, DOCENT
GLOBALIZACIJA I EKONOMSKA NERAZVIJENOST 137

| | |
|--|------------|
| DR PREDRAG GAVRILOVIĆ EKONOMSKA DIPLOMATIJA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE: KOMPARATIVNA ANALIZA | 157 |
| POSLOVANJE, ANALIZA I PLANIRANJE | |
| PROF. DR NATAŠA CVETKOVIĆ RESTRUKTURIRANJE – KLJUČ OZDRAVLJENJA PREDUZEĆA U USLOVIMA NESAVRŠENE TRŽIŠNE EKONOMIJE | 175 |
| PROF. DR SLAVOLJUB J. VUKIĆEVIĆ POSLOVNI MORAL I SAVESNOST U PRIVREDNIM UGOVORIMA | 191 |
| DR BILJANA PETROVIĆ, DOCENT ODGOVORNOST ZA ŠTETE OD PROIZVODA S NEDOSTATKOM U PRAVU EVROPSKE UNIJE | 203 |
| MR DRAGAN Č. KOSTIĆ SLOBODNE ZONE – SREDSTVO ZA POVEĆANJE ZAPOSLENOSTI PRIVREDE SRBIJE | 217 |
| MENADŽMENT I MARKETING | |
| DR VESNA MILANOVIĆ-GOLUBOVIĆ, DOCENT MARKETINŠKI PRISTUP U ZDRAVSTVU | 243 |
| PRIKAZI KNJIGA | |
| PROF. DR OSKAR KOVAČ, PROF. DR MOMČILO ŽIVKOVIĆ STO GODINA PROIZVODNJE BAKRA U BORU | 257 |
| KATARINA ZAKIĆ VAŽNOST POSLOVNE KULTURE | 261 |
| PROF. DR VESNA ĐUKIĆ DOJČINOVIĆ MARKETING U UMETNOSTI – STVARAMO ZNANJE I (ILI) ZNANJE STVARA NAS | 269 |
| MR DRAGANA NOVAKOVIĆ DEMISTIFIKACIJA POJMOVA GLOBALNE EKONOMIJE | 275 |

PROF. DR RUMEN AVRAMOV
Centar za liberalne studije, Sofija, Bugarska

ISTORIJSKI POGLED NA BUGARSKU NARODNU BANKU: OBLIKOVANJE INSTITUCIJE, U TRAGANJU ZA MONETARNIM STANDARDOM*♦

Rezime: Bugarska narodna banka (BNB) je osnovana januara 1879. godine. Bila je među prvim institucijama novostvorene Kneževine Bugarske, u suštini – nezavisne tributarne provincije Otomanskog carstva koja je nastala iz Rusko-turskog rata 1877-1878. godine. Prvobitno, Bugarskoj narodnoj banci je bilo uskraćeno pravo emitovanja banknota. Ovo pravo joj je dato 1885. godine, čime je institucija transformisana u jednu od prvih prototipskih centralnih banaka u svetu. Bugarska narodna banka je odigrala ključnu ulogu u savremenoj istoriji Bugarske. Ona je ključ za razumevanje filozofije razvoja nacionalne privrede. Banka je rukovodila kapitalnom izgradnjom važnih privrednih grana i oblikovala odnose između privrede i države. Pored toga, ona je postavila važne standarde ponašanja, oblikujući tako finansijsku kulturu naroda. Banka je, takođe, zasnovala računovodstvene metode i načela javnosti u poslovanju finansijskog sistema. Narodna banka je bila prva institucija koja je započela priređivanje ekonomskih podataka i stvaranje ekonomskog znanja. Cilj ovog rada je da u kratkim crtama prikaže istorijski razvoj BNB. Ovaj razvoj se posmatra iz ugla izbora i primene monetarnog režima. Takođe, razmatra se institucionalna struktura BNB.

Ključne reči: Bugarska narodna banka, monetarni režim, institucionalni aranžman.

* Rad je prezentovan na Prvom generalnom sastanku Mreže za monetarnu istoriju Jugoslovenske Evrope, u organizaciji Narodne banke Sofije, 13-14. aprila 2006. R. Avramov, S. Pamuk, ed.: *Monetary and Fiscal Policies in South-East Europe. A historical and Comparative Perspective*, Conference Proceedings, Bulgarian National Bank, Sofia, 2006.

♦ S engleskog jezika prevela prof. dr Dragana Gnjatović.

PROFESSOR RUMEN AVRAMOV, PHD
Centre for Liberal Strategies, Sofia, Bulgaria

THE BULGARIAN NATIONAL BANK IN A HISTORICAL PERSPECTIVE: SHAPING AN INSTITUTION, SEARCHING FOR A MONETARY STANDARD

Abstract: The Bulgarian National Bank (BNB) was established in January 1879. It was among the first institutions of the freshly created Principality of Bulgaria – a virtually independent tributary of the Ottoman Empire that emerged from the 1877-1878 Russo-Turkish war. Initially, the BNB was deprived from the privilege of issuing banknotes. This right was granted to it in 1885, transforming the institution into one of the first ten proto-Central banks worldwide. The BNB has played a pivotal role throughout modern Bulgarian history. It is a key for understanding the philosophy of national economic development. The bank has mastered the capitalization of important segments of the economy and it shaped the fundamental relationship between the economy and the State. Moreover, the BNB has set important behavioral standards, thus molding the financial culture of the nation. It has also established patterns in the accountability and the transparency of the financial system. The National bank has been a first-order producer of economic data and (incidentally) of economic knowledge. The aim of this article is to outline a brief sketch of BNB historical development. The focal perspective is on its role in the choice and implementation of the monetary regime. BNB institutional arrangement is discussed, as well.

Key words: The Bulgarian National Bank, monetary regime, institutional arrangement.

1. Bugarska narodna banka: oblikovanje institucije

1.1. „Nemoguća institucija”

Po definiciji, emisiona banka pokušava da upravlja „iskonskim grehom” kojim je nemoguće upravljati: ona dobija monopolsku privilegiju u zamenu za usluge koje obezbeđuje državnim vlastima. Tako, imajući pristup kreditima emisione banke i njenom prihodu od emitovanja banknota, državi je trenutno obezbeđeno rešenje za sve kratkoročne neočekivane probleme. Banka, sa svoje

strane, razvija specifičan vid zavisnosti od države i „finansijski Edipov kompleks” u odnosu na nju. Konflikt interesa je prisutan, a njegovo prevazilaženje je stvar ekonomske kulture. Postavljaju se dva ključna pitanja: kako se nositi sa ovakvim shvatanjima? Kako izbeći narušavanje krhke ravnoteže?

Dve strane nisu simetrične. Od ključnog značaja za monetarnu stabilnost i za istinsku moć koja bi stajala iza ponuđene količine novca u opticaju, jeste razumna državna potrošnja. Nije održiva emisiona politika koja bi bila u direktnoj suprotnosti sa ciljevima državnih finansija. Emisiona banka ne raspolaže instrumentima kojima bi mogla da pokrene ovakvu nezavisnu politiku. Restriktivna monetarna politika je moguća samo ako se vodi razumna restriktivna fiskalna politika.

U prelomnim trenucima razvoja zemlje u kojima buja državna potrošnja, postoji rizik održavanja stabilnosti odabranog monetarnog standarda. Istorija BNB (kao i mnogih drugih centralnih banaka) živo opisuje trenutke ovog konflikta.

1.2. Privatna versus državna / zavisna versus nezavisna banka

Računi i bilansi bili su zakonom uređeni radi zaštite od državnih zloupotreba. Ovi zakoni su sadržali odredbe o ograničenjima u potrošnji koje je prihvatila država, instrumente koje je primenjivala Banka – već razvijeniji sistem pravila. Preovlađujuće shvatanje krajem 19. veka bilo je, međutim, da je najbolja garancija *privatna* emisiona ustanova, čije će finansije biti odvojene od državnih finansija. U vreme kad je osnovana Bugarska narodna banka, u Evropi je postojalo nekoliko privatnih emisionih banaka čije je poslovanje bilo strogo regulisano zakonom. Samo u malom broju zemalja primenjivano je pravilo „slobodnog novca”. Emisione banke u državnom vlasništvu bile tada su izuzetak, po čemu je bila poznata Banka Rusije. U ostalim slučajevima – kakav je bio u Grčkoj – ovlašćenje emisije banknota zavisilo je *de facto* od državnih vlasti.

Kao uzor za formiranje emisione institucije Bugarske 1879. godine od strane okupacionih vlasti, poslužio je model depozitno-trgovačke banke u državnom vlasništvu za komercijalno kreditiranje. Kasnije, nekoliko projekata reformi bilo je inspirisano modelima centralnih banaka Belgije, Rumunije i Grčke. Bugarski političari su se držali slepog institucionalnog oponašanja, u kojem su primenjivana eklektička rešenja. Može se reći da se radilo o baroknoj formi „promiskuiteta” u oponašanju raznih bankarskih kultura. Kako su rumunska i grčka emisiona banka bile inspirisane modelima zapadnih emisionih institucija, reforma BNB sledila je, u stvari, vizantijski institucionalni model, pa je istovremeno bila njegova direktna replika i njegovo „oponašanje drugog reda”.

Zakon iz 1885. godine i njegove kasnije izmene oblikovali su stabilan Statut Banke. Neizbežna nekonzistentnost između institucionalnog rešenja i arhaične realnosti stvorila je prostor za „privredni vakuum”, koji je bio ispunjen paralelnim oblicima poslovanja. Istovremeno, razvijeni su „imaginarni ciljevi”, koji su nastali iz jaza između „prosvetljene” politike BNB i ekonomske situacije u zemlji.

Glavna debata vodila se oko vlasništva nad Bankom i završena je u korist države. Ova strateška opcija bila je ključni doprinos duboko ukorenjenom *etatističkom* mentalitetu bugarskog društva. Državno vlasništvo postalo je ljuto branjena ideološka dogma. Smatralo se da privatni kapital nema „moralno pravo” da rukovodi emisionom bankom: privatna svojina je *apriori* okarakterisana kao opasna, dok je država *apriori* smatrana nepristrasnom. Postojao je jak otpor akcionarstvu, koje je smatrano neefikasnim i neodgovarajućim organizacionim oblikom za zemlju koja je bila siromašna kapitalom. Mogućnost učešća stranog kapitala u emisionoj banci nije ni razmatrana.

Na taj način, ortodoksna shvatanja koja su vladala Evropom u 19. veku bila su preokrenuta. Državna institucija (za razliku od stroge privatne banke) trebalo je da bude „blaga banka”, izdašna prema budžetu, dobronamerna prema dužnicima i tolerantna prema docnjama. Svi predlozi da se BNB privatizuje (1879, 1883, 1891, 1899) bili su sistematski odbacivani. Ovo je bilo u jakom kontrastu sa susednim zemljama kao što su Srbija i Rumunija, gde su emisione banke bile osnovane kao privatne institucije. Poslednji i najjači pokušaj da se preokrene *status quo* bila je propala namera Lige naroda da nametne privatizaciju BNB 1928. godine. Plan je bio u saglasnosti sa tada preovlađujućim idejama u Evropi i sa primerima Poljske, Rumunije ili Grčke. Bugarska narodna banka je ostala u državnom vlasništvu, mada sa nešto više nezavisnosti. Međutim, novostečena autonomija veoma brzo je bleдела tokom Velike svetske ekonomske krize, i konačno nestala tokom Drugog svetskog rata.

S druge strane, posle Drugog svetskog rata Banka je svojim profilom pratila postojeće tendencije na istoku i zapadu. Posle nacionalizacije finansijskog sistema 1947. godine, BNB je transformisana u ortodoksnu monobanku sovjetskog tipa (1947-1991). Ubrzo posle kolapsa komunizma, konstruisana je nezavisna centralna banka (1991) u skladu sa principima Vašingtonskog konsenzusa. Tek kada je primenjen aranžman monetarnog odbora, Bugarska narodna banka je odustala od tradicije „imitacije”. Egzotični monetarni pronalazak uveden je 1997. godine, posle nekoliko propalih stabilizacionih programa i jakih finansijskih kriza.

Posmatrajući unazad, moglo bi se reći da nisu postojale dovoljno uticajne društvene snage koje bi bile zainteresovane da razdvoje centralnu banku od države. Politička elita je želela da zadrži Banku pod kontrolom, što je dovelo do jake korupcije u monetarnoj politici. Nije bilo ni suptilne institucionalne ravnoteže snaga. Jasno je da je izbor čvrstog režima kakav je Valutni odbor – bilo prirodno otrežnjenje od iluzija koje su trajale tokom ovog dugog perioda.

Kad je konačno pitanje vlasništva BNB bilo skinuto s dnevnog reda, u prvi plan je izbio kontroverzni problem zaštite njene autonomije. Ispitivano je nekoliko vrsta obezbeđenja. Između ostalih finansijskih ograničenja, uvedena su i zakonska ograničenja na visinu avansa Banke državi. Zahtevana su, takođe, i lična obezbeđenja, u cilju nezavisnosti rada upravnih organa ove banke. U Statutu Banke našle su se odredbe kojima je obezbeđena autonomija odlučivanja članovima Kreditnog odbora.

Istorijske činjenice pokazuju da su svi računi i bilanci bili iluzorni. Uvedene mere predostrožnosti država nije poštovala, i to ne samo u uslovima više sile. Zakonska ograničenja bila su često prekoračavana ili izigravana, a bilanci krivotvoreni. U nekoliko navrata, zlatne (devizne) rezerve uzurpirala je država. Kad je to odgovaralo vladajućoj partiji, guverneri su bili smenjivani. Donošeni su novi zakoni kad su stari sprečavali državnu intervenciju. Osnivane su parlamentarne komisije da nadziru detalje u aktivnostima Banke (1884, 1920).

Zaključak koji se bazira na bugarskom iskustvu je da praktično nema manevarskog prostora kad je emisiona banka u državnom vlasništvu. (Ovaj prostor je još uvek skučen kad je banka u privatnom vlasništvu.) Jedina kredibilna pretnja mešanju države u monetarnu politiku je spoljni pritisak koji dolazi od stanih kreditora i međunarodnih organizacija.

Najefikasnija brana emisionoj politici bila je postavljena uz pomoć spoljnog uslovljavanja: zatvaranje (ili restrikcija rada) bančnih šaltera za finansiranje budžeta bilo je jedino moguće sprovođenjem dubokih institucionalnih reformi, pokrenutih spolja. Restriktivna klauzula vezana za emisiju papirnih novčanica bila je uvedena još 1902. godine, u okviru Ugovora o važnom zajmu koji je odobrila Pariska i holandska banka (Banque de Paris et des Pays-Bas). Tokom perioda pre Prvog svetskog rata, opasnosti da se nametnu ekstremni modeli strane monopolske uprave po uzoru na Upravu otomanskih državnih dugova, pretile su u nekoliko prilika (1899, 1904, 1907). Godine 1922, Međusaveznička komisija – koja je dobila sedište u Sofiji posle potpisivanja Nejskog ugovora o miru 1919. godine – uvela je zakonski plafon za državni dug kod BNB i za novčanice u optičaju. Kasnije, tokom 1928. godine, duboka reforma Narodne banke postavljena je kao uslov dobijanja Stabilizacionog zajma pod starateljstvom Lige naroda.

Reorganizacijom, Banka je uspostavljena kao ortodoksna emisiona institucija koja posluje na osnovama zlatno-deviznog standarda, sa striktnim ograničenjima kreditiranja države. Banci su bili pridodati komesar Lige naroda i tehnički savetnik. Njihova uloga (dok nisu napustili Banku, 1940. godine) bila je ključna u uvođenju strateških i kratkoročnih mera monetarne politike. Zatim, komunistički režim potpomognut iz Moskve, bukvalno je preslikao sovjetski model monobanke. Konačno, Međunarodni monetarni fond je lansirao ideju o aranžmanu Valutnog odbora i nadgledao je njegovu primenu 1997. godine.

Strog institucionalni okvir ne isključuje sasvim ulogu ličnih kvaliteta u upravljanju Bankom; svakako, ličnost je važna, pa su neki guverneri bili uporniji u odbrani autonomije Banke od drugih. Javni sukobi bili su retki, ali ima izuzetaka kao što je žestoko pismo iz 1894. godine, tadašnjeg guvernera Mihaila Teneva ministru finansija – u kojem je on branio „disidentske” stavove BNB o monetarnim pitanjima.¹

¹ Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том I, 1899-1900)*. Под редакцията на Румен Аврамов. Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 1998, стр. 356.

Ove istorijske činjenice dovele su do čvrstog uverenja da je „emisiona politika pretežno državna a ne bančina”.² Tako je institucionalni imidž BNB uvek bio u bliskoj vezi sa imidžom države, a naročito u periodu komunizma.

2. U potrazi za monetarnim standardom

Uporedna hronologija institucionalnih temelja BNB i međaša u istoriji bugarske valute prikazana je u tabeli 1.

Tabela 1. BNB i lev

| BNB – Institucionalni temelji | Međaši u istoriji leva |
|--|--|
| 1879. Osnovana kao depozitno-trgovačka banka u državnom vlasništvu. | 1880. Lev kao zakonsko sredstvo plaćanja. Pristupanje Latinskoj kovničkoj uniji. |
| | 1880-1887. Monetarni haos i demonetizacija stranog novca. |
| 1885. Privilegija emisije novčanica data BNB. BNB kao komercijalna i emisiona institucija. | 1888-1902. Nestabilni bimetalizam. <i>Ažija</i> (doplata na zlatan novac). |
| | 1899-1902. Suspendovana konvertibilnost novčanica u zlato. |
| | 1902-1912. Obnovljena konvertibilnost. Kvazizlatni standard. |
| | 1912. Ratna <i>viša sila</i> : konvertibilnost suspendovana. |
| | 1915-1923. Papirni novac; ratna i posleratna inflacija. |
| | 1924. Stabilizacija leva <i>de facto</i> na 1/27 predratnog zlatnog pariteta. |
| 1928. BNB je transformisana u autentičnu emisionu banku pod ingerencijom Lige naroda. | 1928. Stabilizacija leva <i>de jure</i> . Zlatno-devizni standard. Banka banaka. |
| | 1931. Na strani „Zlatnog bloka”. |
| | 1939-1944. Potražni saldo u kliringu sa Nemačkom. |
| | 1945-1946. Ratna i posleratna inflacija. |
| 1947. Nacionalizacija bankarskog sistema. BNB kao monobanka. | 1947. Ukidanje novčanih funkcija – monetarna reforma. |
| | 1990. Nesposobnost servisiranja spoljnog duga prema privatnim kreditorima. |
| 1991. Bankarski sistem na dva koloseka. | 1991-1996. Neobuzdana „tranziciona inflacija”. |
| | 1996. Bankarska i valutna kriza. Na pragu hiperinflacije. |
| 1997. Aranžman Valutnog odbora | 1997. Smena monetarnog režima i promena monetarnog standarda. Valutni odbor. |
| | ?????. Pristupanje Evro-zoni. Uvođenje evra. |

² С. Бочев: *Българска народна банка като емисионен, камбиален и кредитен институт*, София, 1924. Видети: Бочев, Стоян, *Капитализмът в България. Икономически текстове и лични спомени (1911-1935)*, (Съставителство и встъпителна студия: Румен Аврамов), Фондация Българска наука и култура, София, 1998, str. 168.

Upadljiva karakteristika koja se vidi kada se uporede dve vremenske linije – je njihova različita dužina. Relativno malo institucionalnih promena pratilo je relativno turbulentnu istoriju leva. Jasno je da je svaki opšti institucionalni okvir bio pokriće za veoma promenljiv monetarni aranžman.

Različiti primenjivani monetarni režimi imaju neke slične karakteristike, koje se mogu ukratko rezimirati. Za njih je tipično da su prolazili kroz različite pokušaje iznalaženja najboljih načina da se dođe do cilja u potrazi za odgovarajućim monetarnim standardom. Epizoda koja se ponavljala više puta bilo je prerano, neuspešno uvođenje imitacije „modernog” sistema koji nije bio usklađen sa postojećim uslovima privređivanja. Pokušaji da se uvedu kredibilna monetarna ograničenja i zakonska rešenja suočavali su se sa otporom u društvu, i to naročito onih kojima je bilo u interesu da oslabi finansijska disciplina. Među njima naročito su se isticali dužnici i (posebno) država. Kao rezultat – zakoni se nisu poštovali, bili su suspendovani, jednostavno ignorisani ili preoblikovani u nove – blaže i inflatorne uredbe i izmene. Kolaps uzastopnih promena monetarnih standarda obeležile su oštre monetarne krize koje su bile izazvane platnobilansnom i (ili) fiskalnom neravnotežom. Prepoznatljiva karakteristika ovih kriznih situacija je ponuda novca bazirana na „šupljim” fondovima.

Monetarna istorija Bugarske potvrđuje da su zakonom uvedeni (metalistički) standardi u zemljama periferije – krhki. Ovi standardi se ne poštuju, pri čemu je uvek prisutno odustajanje od monetarnog pravila. Činjenica je da je lakoća ili teškoća s kojom se zakoni primenjuju – pokazatelj zrelosti (monetizacije) privrede.

Tenzije između relativno rigidnog institucionalnog aranžmana emisije banke i promenljive monetarne stvarnosti, utiču na pojavu dve vrste ciklusa: cikluse uzastopnih prelazaka sa „zvaničnog” na surogate novca i cikluse promenljive geometrije funkcija centralne banke.

2.1. Rana monetarna istorija: monetarni kaos i bimetalizam (1880-1892)

Godine 1880, ubrzo posle dobijanja nezavisnosti, Parlament je usvojio Zakon o kovanju novca i uvođenju leva kao zakonskog sredstva plaćanja. Bilo je dozvoljeno kovanje zlatnog, srebrnog i bakarnog novca i fiksiran plafon za njihovu ukupnu količinu.³ *Zvanično usvojen* režim bio je uvođenje bimetalističkog standarda Latinske kovničke unije: plaćanja obaveza državi bila su prihvaćena u zlatnicima i srebrenjacima, uključujući i one (na bazi reciprociteta) iz Unije.

U stvarnosti, međutim, novčani sistem bio je daleko od ovog cilja. Izgovori od zakona bili su uvedeni samim zakonom, prihvatanjem da paralelno sa novcem zemalja članica Unije, u opticaju bude i novac zemalja koje nisu bile njene

³ R. Avramov, ed., *120 Years Bulgarian National Bank (1879-1999). An Annotated Chronology*, Bulgarian National Bank, Sofia, 1999; A. Христофоров: *Курс по българско банково дело. Част I – Историческо развитие*, София, 1946.

članice. Tako je nastala realnost u kojoj je čitava lepeza stranog kovanog novca (od kojih su mnoge vrste bile već demonetizovane u zemljama u kojima su bile kovane) služila kao sredstvo razmene. Pored toga, kovanje zlatnog novca bilo je odloženo na neodređeno vreme, a nije postojalo ograničenje za količinu bakarnog novca koja će biti iskovana. Fundamentalna monetarna neravnoteža imala je korene u razuđenom opticaju srebrnih rublji koje je za sobom ostavila ruska armija pošto je otišla iz zemlje 1879. godine. Bugarske vlasti su održavale precenjenu kurs ovim rubljama jer su zazirale od toga da obezvrede glavno sredstvo plaćanja stanovništva. Ovakvo ponašanje veoma mnogo se razlikovalo od monetarne politike koju su vodile susedne zemlje. Srbija i Rumunija su devalvirale vrednost rublje, Turska je demonetizovala strane srebrenjake 1883. godine, a tržište Bugarske bilo preplavljeno srebrnim novcem. Umesto bimetalističkog standarda Latinske kovničke unije, *de facto* je bio uveden režim monometalizma srebra (uz opticaj bakarnog novca).

U takvim uslovima, primarni *cilj* nove države postao je unifikacija novca eliminisanjem jaza između statutarne odluke o levu kao nacionalnoj novčanoj jedinici i stvarne strukture novčanog optičaja. Najpre su se pojavili problemi kada su učinjeni pokušaji da se demonetizuje ruska rublja. Ovi pokušaji trajali su četiri bolne godine i konačno su prestali 1887. godine. U međuvremenu, nestala je iluzija da monetarni standard može da se nametne administrativnim merama.⁴ Ovaj proces doveo je do monetarne reforme čije je konačno ishodište bilo državna kontrola ponude novca.

Situacija je postala zaoštrenija zbog konflikta interesa između države i BNB. Sa davanjem privilegije Narodnoj banci (1885) da emituje novčanice, pojavila su se dva međusobno konkurentna izvora prihoda ove emisije. Postavilo se pitanje ko će prisvojiti inflacioni porez. Vlada je, sa svoje strane, bila zainteresovana da prisvoji prihod od kovanja novca da bi monetizovala budžetski deficit. S druge strane, Bugarska narodna banka je bila zainteresovana da „proizvodi” novčanice da bi proširila prostor za kreditiranje i snizila svoje komercijalne kamatne stope. Strateška opcija banke bila je da što pre uvede zlatni standard. To nije bilo samo pitanje međunarodnih monetarnih trendova i prestiža. Smatralo se da će zlatni standard obezbediti pristup tokovima kapitala zahvaljujući svojoj „zapečaćenoj prihvatljivosti”. Što je najvažnije, očekivalo se da novi režim eliminiše *ažiju* kao oblik inflacionog poreza koji postoji pod bimetalizmom. U stvari, premija na zlato se pojavljuje na domaćem tržištu kad postoji nesrazmerno velika ponuda srebrnog novca, što je bilo tipično za Bugarsku tokom poslednje decenije 19. veka.

Ova borba je kratko trajala, a *rezultati* nisu išli u prilog BNB. Banka nije uspeła u svom prvom pokušaju 1885. godine da uvede novčanice zamenljive

⁴ Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том I, 1899-1900)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 1998.

za zlato. Stanovništvo nije bilo pripremljeno da koristi novo sredstvo plaćanja, još uvek pamteći fijasko sa korišćenjem papirnih novčanica Otomanske banke. Kratkoročni ciljevi fiskalne politike konačno su prevagnuli, pa je vlada inicirala kovanje srebrnog novca velikih razmera (1891, 1892, 1894), istovremeno zabranjujući BNB da emituje banknote zamenljive za srebro. Ovo je olakšalo monetizaciju deficita, ali je *ažija* ostala na visokom nivou, dostižući 7,2% 1895. godine. Grešmov zakon je delovao nesmetano, eliminišući zlato sa novčanog tržišta. U situaciji institucionalne slabosti BNB u odnosu na državu, Banka je odustala (posle 1892. godine) od izričite ambicije da uvede zlatni standard i da eliminiše *ažiju* sopstvenim naporima.

2.2. Zlatni standard: ciklus I (1897-1902) i ciklus II (1902-1912)

Sledeći pokušaj da se uvrede zlatni standard došao je od same države. Zakonom iz 1897. godine, bilo je propisano uvođenje zlatnog leva po paritetu francuskog franka. Zakonom je takođe bilo predviđeno da se eliminiše iz optičaja srebrni, bronzani i bakarni kovani novac. Svi proračuni trebalo je da se vode u zlatnim levima.⁵ Vlasti su, međutim, oklevale. Njihov optimizam se bazirao na jednoj povoljnoj sezoni žetve i na nekoliko viškova ostvarenih u bilansu plaćanja. Situacija je bila krhka, pa je zakonom bilo predviđeno da vlada sama odluči kada će početi da ga primenjuje. Ova odluka je u stvarnosti odložena zauvek.

Pokušaj iz 1897. godine pokazao se kao loše pripremljen i preuranjen. Zlatni standard je uveden samo formalno, pa je došlo do novog jaza između *zakonskog* institucionalnog aranžmana i *realnog* monetarnog režima. Ubrzo posle toga, privreda je bila pogođena dubokom finansijskom krizom (1899-1901). Monetarno pravilo je odbačeno i konvertibilnost zlatnih novčanica suspendovana od novembra 1899. do novembra 1902. godine. U međuvremenu, BNB je bilo dozvoljeno da emituje novčanice zamenljive za srebro. Država je naveliko monetizovala svoj budžetski deficit kroz kredite Narodne banke: celokupnu emisiju apsorbovao je budžet, a statutarno određen plafon kreditiranja države bio je više puta prekršen. Ponuda novca bila je u potpunosti zasnovana na državnom dugu. Nije iznenađujuće što je 1901. godine *ažija* dostigla 14%. Ovo je bio kraj iluzije da je moguće nametnuti „progresivni” monetarni režim samo zakonskim merama.

Rezultat ove nekonzistentnosti bio je u stvarnosti upravo suprotan zvaničnim ciljevima. Umesto zlatnog standarda, uveden je čist srebrni standard. Istovremeno, novčanice su zadobile poverenje i nepovratno prodrle u privredu.

Posle prvog neuspešnog ciklusa, započeo je drugi, benigniji. Zakonski okvir nije se dramatičnije promenio, a vladajuće ekonomske prilike su se znatno popravile. Serija stranih zajmova koje je obezbedila Pariska i holandska banka (Banque de Paris et des Pays-Bas) 1902, 1904. i 1907. godine, ojačali su spoljnu poziciju zemlje i osnažile devizne rezerve BNB. Njih je sledio (1909.

⁵ R. Avramov, ed., *ibid.*

godine) prvi zajam bez garancija, koji je emitovala Bečka banka. Bugarska je ušla u najuspešnije deceniju koju su obeležili relativno jak priliv stranog kapitala (prvenstveno u bankarski sektor) i dinamičnija poslovna aktivnost.

Ove promene su bile praćene promenama monetarnog režima u praksi u pravcu spontanog kretanja ka zlatu. Premija na zlato na domaćem tržištu praktično je nestala posle 1906. godine. Banknote zamenljive za zlato istisnule su iz opticaja one zamenljive za srebro. Rezultat je bio kvazizlatni standard: iako je bimetalizam bio zakonski očuvan, *de facto* sistem je bio pretežno monometalistički. U skladu s tim, ciljevi monetarne politike BNB su se promenili. Banka je težila da se što je više moguće smanji premija pri razmeni zlata za novčanice u zlatu i da podrži devizni kurs leva. Ciljna varijabla njene politike postale su njene zlatne i devizne rezerve i (kao i kod klasične emisije banke) monetarna politika se spojila sa politikom deviznog kursa. Kao odraz rastućeg kredibiliteta zemlje u inostranstvu, devizni kurs leva na inostranim berzama bio je veoma stabilan u periodu 1906-1912. godine.⁶

2.3. Ratni standard (1912-1919)

Sreća se promenila prilikom izbijanja Balkanskih ratova, oktobra 1912. godine. Zvanični institucionalni aranžman morao je zbog toga da bude izmenjen. Bilo je uobičajeno da se toleriše suspenzija monetarnog pravila zaraćenih strana u kojima je bio u primeni klasični zlatni standard, pod uslovom da će ove zemlje nastaviti da primenjuju ovo pravilo posredstvom deflacione politike posle završetka neprijateljstva.

Već je došlo do značajne modifikacije novčanog sistema kad su, 1911. godine, uvedene konvertibilne strane valute kao deo obaveznog pokrića novčanica u opticaju. Ovaj korak je doveo do zlatno-deviznog standarda, pa je tako povećana elastičnost ponude novca. Vidne promene su usledile odmah nakon objave rata. „Provizorna” suspenzija konvertibilnosti i prekoračenje plafona za bančine zajmove državi, bili su objavljeni oktobra 1912. godine. Bugarska narodna banka bila je oslobođena odgovornosti pomoću poznatog *Lettre d’Indemnité* (Odštetnog zahteva) – zakonskog „pronalaska” koji je izmišljen 1847. godine i više puta korišćen tokom 1857. i 1866. od strane Engleske banke i Britanskog parlamenta, ubrzo posle izglasavanja restriktivnog Zakona o poslovanju Engleske banke 1844. godine. Ove promene su bile naknadno dopunjene Zakonom iz 1919. godine.

Posle završetka Balkanskih ratova, Bugarska narodna banka je uspela da stabilizuje devizni kurs leva, pre svega uz pomoć banaka koje su intervenisale u korist nacionalne valute. Pristup finansijskim sredstvima stranih banaka bio je od ključnog značaja za uspeh. Stvari su se, međutim, pogoršale posle okto-

⁶ Българска народна банка: Българска народна банка. Сборник документи (том II, 1901-1914), *ibid.*

bra 1915. godine, kad je Bugarska ušla u Prvi svetski rat na strani Tripartitne alijanse. Vojni rashodi su finansirani redovnim nemačkim i (u mnogo manjoj meri) austrijskim „ratnim avansima” (1915-1918), koji su konvertovani u leve po fiksanom kursu prema nemačkoj marki. Banka je usmeravala ove avanse bugarskoj vladi, dok je priliv sredstava po ovom osnovu *zvanično* knjižen kao stvarno devizno pokriće leva.

Još jednom, *u stvarnosti* je sistem odstupio od *formalnog* monetarnog aranžmana. Nemački avansi nisu bili stvarno pokriće; to su bila knjižena sredstva, blokirana na računima u banci u Berlinu, koja nisu bila slobodno razmenljiva u zlato ili „slobodne” valute. Bugarska vlada nije imala suvereno pravo raspolaganja ovim sredstvima. Posle Nejskog mirovnog ugovora, značajne sume ostale su zamrznute u Nemačkoj i njih je uništila hiperinflacija, uz ogroman gubitak za BNB. Usled obilatog finansiranja države ratnim avansima, glavnina budžetskog deficita bila je, u stvari, monetizovana od strane Narodne banke. Zlatne i visokolikvidne strane valute bile su svedene na zanemarljiv deo pokrića novčanog optičaja. Do kraja rata 1919. godine, njihovo učešće je palo na samo 5%. Konačno, refinansiranje domaćih komercijalnih dugova bilo je svedeno na veoma ograničen obim jer je kreditiranje privatnog sektora bilo potpuno istisnuto.⁷

Ponuda novca tako je bila u potpunosti bazirana na „šupljim fondovima”. Zajmovi koje je Banka neposredno odobravala državi hipertrofirali su i znatno prevazišli zakonom dozvoljeni maksimum, stvarajući nekontrolisanu inflaciju. Istovremeno, dva preostala izvora novčane aktive (devize i refinansiranje komercijalnih kredita) bila su svedena gotovo na nulu. Zadržavajući formalno nepromenjen monetarni aranžman, lev je 1919. godine interno devalviran 14 puta, odnosno depresirao je četiri puta u odnosu na švajcarski franak.

2.4. Ponovno uspostavljanje monetarnog pravila (1919-1928)

Prvi svetski rat bio je praćen novim talasom inflacije, koja je uticala na dalju depresijaciju nacionalne valute. Do 1923. godine, vrednost leva je pala na 1/27 predratnog pariteta. Prihvatajući da je potrebno ponovo se vratiti ortodoksnom shvatanju novca, što je bilo utvrđeno u Briselu (1920) i u Ćenovi (1922), Bugarska se odlučila za postepeno uvođenje zlatno-deviznog standarda. Ovaj cilj je zahtevao temeljne ekonomske, kao i pravne reforme. Posmatrano sa ekonomske tačke gledišta, trebalo je uravnotežiti budžet, uvesti oštre mere deflacione politike i obezbediti platno-bilansno prilagođavanje. Trebalo je ponovo naći pristup stranim tržištima kapitala: ona su potpuno bila zatvorena zbog nametnutih reparacionih plaćanja i nereguliranih odnosa sa predratnim poveriocima. Ključno je bilo to što je odabrana politika obnavljanja konvertibilnosti leva na

⁷ Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том III, 1915-1929)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 2001.

nivou faktičkog pariteta prema zlatu. Povratak na predratnu vrednost leva (kao što su to učinile Velika Britanija i nekoliko evropskih zemalja) bio je odbačen kao neizdrživo deflatorna mogućnost. S pravne tačke gledišta, Statut Narodne banke trebalo je prilagoditi novoj, izmenjenoj verziji zlatnog standarda.

Država je počela ubrzano da otplaćuje svoj nagomilani dug BNB. Učinjeni su napori da se kontroliše monetarna politika, a glavni korak je preduzet 1922. godine, kad je ozakonjen limit (pod pritiskom Međusavezničke komisije) za direktno finansiranje BNB i za novčanice. Inicijalne (potpuno nerealne) reparacione obaveze, utvrđene Nejskim mirovnim ugovorom, smanjene su 1923. godine. Pregovori sa poveriocima su 1926. godine doveli do sporazuma o postepenom obnavljanju „zlatne klauzule” za neisplaćene dugove. Glavni događaji bili su Izbeglički zajam (1926) i Stabilizacioni zajam (1928), koji su emitovani na berzama u Londonu, Njujorku i Parizu, pod ingerencijom Lige naroda. Ovi zajmovi su bili uslovljeni uvođenjem makroekonomskih stabilizacionih mera i strukturnim reformama kakve su već bile primenjene u Austriji, Mađarskoj, Estoniji i mnogim drugim evropskim zemljama. Krajem 1923. godine, BNB je dodeljen monopol poslovanja sa devizama, čime je značajno poboljšano stanje njenih deviznih rezervi. Počev od 1924. godine, lev je *de facto* bio stabilizovan u odnosu na američki dolar.

Ono što je još trebalo uraditi – bilo je da se stabilizuje valuta *de jure*, odnosno da se na odgovarajući način transformiše institucionalni sistem Narodne banke. Reforme su sprovedene posredstvom više uzastopnih amandmana na Statut Banke. Započele su 1924. godine, nastavljene 1926, a dovršene donošenjem novog zakona – 1928. godine. Konačno, Bugarska narodna banka je transformisana u pravu emisionu banku pod punim zlatnim standardom.⁸

Zahvaljujući stranim zajmovima, kapital i likvidnost BNB su obnovljeni. Ponudi novca je vraćeno zdravo sidro: devize su postale glavno monetarno sredstvo, refinansiranje komercijalnih kredita bilo je zasnovano na čistim principima; od direktnog finansiranja države (gotovo u potpunosti) se odustalo. Konvertibilnost je obnovljena, mada uz neke restrikcije. Izvesno vreme, zvanični i stvarni monetarni režim su koincidirali. Veliki priliv stranog kapitala koji je bio pokriće za rast kreditiranja i privreda u procvatu, takođe su doprineli ovom uspehu.

2.5. Kolaps zlatno-deviznog standarda (1931-1944)

Uspeh je došao suviše kasno, a trajao je samo od 1928. do sredine 1929. godine. Razbuktavanjem Velike svetske ekonomske krize, velikim odlivom kratkoročnog kapitala – koji je bio dodatno podstaknut bankarskom krizom u Centralnoj Evropi tokom leta 1931. godine i, konačno, odustajanjem Velike Britanije od zlatnog standarda u septembru 1931. godine, završio se eksperiment sa zlatno-deviznim standardom.

⁸ Ibid.

Zvanična politika bugarske vlade bila je vezana za politiku zemalja „zlatnog bloka”, koje su se uzdržale od otvorene devalvacije. Zlatni paritet je eksplicitno bio zadržan da bi se izbegao nalet tereta spoljnog duga. Zlatne rezerve BNB bile su dobro čuvane. Od oktobra 1931. godine Banka se nosila sa platno-bilansnim problemima i nestašicom konvertibilne valute, zahvaljujući klirinškim sporazumima, trgovinskim i kapitalnim restrikcijama.

Monetarni režim koji je *praktično* funkcionisao, brzo se udaljavao od zakonskog okvira uspostavljenog 1928. godine. Kombinacija klirinških sporazuma, drakonskih uvoznih kvota i deviznih restrikcija, značila je da došlo do *efektivne* suspenzije konvertibilnosti bez staromodnog pribegavanja rekvizitu *Lettres d'Indémnité*. U međuvremenu, pojavio se problem transfera zbog delimičnog prekida otplate spoljnog duga, aprila 1923, kao i zbog nagodbi sa pritežiocima državnih obveznica koje su sklopljene do 1935. godine, a kojima su smanjene obaveze otplata kamata u devizama na 15% njihove vrednosti u zlatu. Odgovarajuće smanjivanje monetarnih ograničenja bilo je dopušteno i na domaćem tržištu.

Od 1933. godine, uvoznici i izvoznici počeli su slobodno da trguju većim sumama konvertibilne valute sa doplatom za čvrstu valutu, što je značilo da je došlo do devalvacije. Do 1937. godine, ovi „kompenzatorni aranžmani” činili su 36% spoljotrgovinskog prometa. Ova situacija bila je poznata iz vremena propasti ranijih monetarnih režima. Sidro ponude novca bilo je nagriženo kad je devalvirala britanska funta, a za njom i američki dolar. Izričita depresijacija leva bila je izbegnuta, ali pomenuti aranžmani su omogućili da dođe do njegove devalvacije koja nije bila zvanično objavljena. Uporedo s tim, razvijen je suptilan način za odliv leva u okviru klirinškog sporazuma sa Nemačkom. Sporazum o fiksnom deviznom kursu iz 1932. godine ostao je na snazi, uprkos postupnoj devalvaciji rajhsmarke na stranim tržištima. Ova efektivna apresijacija nemačke valute u odnosu na lev podstakla je izvoz iz Bugarske, pa je (posle perioda relativno uravnoteženog računa) počeo da se gomila značajan klirinški višak do kraja 1930-ih. Više od polovine izvoza bilo je namenjeno Nemačkoj, a ovaj trend je ojačan pošto je Bugarska formalno pristupila silama Osovine u martu 1941. godine. Ključna monetarna posledica ovih događaja bila je to što su 1941. godine bugarske vlasti proglasile rajhsmarku „čvrstom valutom”, uprkos tome što ona nije posedovala kvalitete rezervne valute. Situacija iz Prvog svetskog rata se ponovila: „šuplji fondovi” služili su kao pokriće za ponudu novca. Ovom prilikom, to je bio (potpuno nelikvidan) klirinški višak Bugarske sa Nemačkom, koji je poslužio kao pokriće novca u opticaju. Država je pribegla i drugim manipulacijama, kao što su: „kreativno računovodstvo” za izračunavanje stope obaveznih rezervi, monetizacija budžetskog deficita ili emisija surogata novca u obliku kratkoročnih državnih bonova koji su korišćeni kao zakonsko sredstvo plaćanja.⁹

⁹ Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том IV, 1931-1947)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 2004.

2.6. Monobanka: novčani standard bez novca (1947-1990)

Nacionalizacijom bankarskog sektora decembra 1947. godine, ukinut je Zakon o BNB iz 1928 godine. Tokom sledeće 44 godine, Narodna banka je poslovala na osnovu administrativnog statuta, bez snage zakona. Institucija je preuzela sva rešenja sovjetskog tipa narodne banke. Bugarska narodna banka je bila jedini kreditor u državi. Naime, iako su formalno postojale tri ili četiri zasebne banke, one nisu imale nikakvu slobodu u poslovanju. Na papiru, lev je bio posredno vezan za američki dolar (i za zlato) preko sovjetske rublje, ali je ovaj „zlatno-devizni standard” iz vremena posle Drugog svetskog rata bio veštačka tvorevina, jer zemlja nije bila član bretonvudskih institucija, a pristup devizama bio potpuno kontrolisan.

Posmatrano u celini, privreda je bila demonetizovana i neravnoteža je bila pre naturalnog nego monetarnog oblika. Racioniranje je sprovedeno deficitaranom robom a ne novcem. Vrednovanje kapitala praktično nije postojalo. Kredit je (gotovo) automatski odobravala Narodna banka u okviru planiranih ciljeva. Veliki segmenti privrede bili su izolovani od svetskog tržišta pomoću lepeze višestrukih deviznih kurseva, zahvaljujući kojima je svaki izvoz (uvoz) bio „efikasan” – kao rezultat ovih visokih subvencija. Nije postojalo sredstvo međunarodne razmene u okviru zemalja SEV-a, a „transferabilna rublja” je korišćena samo kao obračunska jedinica, a ne kao multilateralna valuta.

Monetarni režim koji je funkcionisao *u stvarnosti* bio je složeniji.¹⁰ Različiti sektori su imali različit stepen monetizacije. Dok je državni budžet mogao neograničeno da se finansira, domaćinstva su bila pod mnogim ograničenjima, a preduzeća u državnom vlasništvu nisu mogla da donose nikakve dugoročne ni kratkoročne odluke. Pojavljivale bi se zone spontane monetizacije, stvarajući izvore „neplaniranih” i nekontrolisanih finansijskih sredstava. Pored toga, monetizacija je bila neizbežna u kontaktima sa svetskim tržištem kapitala i robe. Upravo je u ovim kontaktima dolazilo do periodičnih platnobilansnih i dužničkih kriza (1959-1961, 1978-1980, 1989-1990). Uzastopni pokušaji da se reformiše sistem započeli su početkom 1960-ih, i oni se mogu svesti na nekonzistentne napore da se u sistem „ubrizgaju” monetarni „obroci”, bez diranja u fundamente monetarnog režima.

Ekonomska neodrživost komunizma ogledala se u rastu sive, nekontrolisane novčane mase. Pojavile su se šire zone tržišnog formiranja cena, gotovinskih transakcija, mobilnosti radne snage, otvorene inflacije, ravnotežnih deviznih kurseva na crnom tržištu. Sve ovo je praćeno megalomanskim državnim investicijama kojima država nije bila, nimalo više nego ranije, u stanju da

¹⁰ В. Антонов, *Теоретични основи на инфлацијата при социјализма*, Икономика, VI, Приложение, 1990; P. Avramov, R. ed., *120 Years Bulgarian National Bank (1879-1999). An Annotated Chronology*, Bulgarian National Bank, Sofia, 1999. Arhivistički dokazi postoje u Arhivu BNB (A).

transformiše unutrašnji u spoljni dug koji je bilo moguće servisirati. Bugarska narodna banka – kao i čitava planska mašinerija – izgubila je komandu nad ekonomijom i, naročito, nad ponudom novca. Kolaps tokom 1980-ih nastao je sa kritičnom veličinom unutrašnjeg i spoljnog duga. Do početka druge polovine decenije, više od polovine BNB kredita nije bilo naplativo, pa je državni dug Banci reprogramiran na 50 godina. Spoljno-finansijska pozicija države postala je neodrživa. Kao poverilac, Bugarska je potraživala od nesolventnih dužnika (zemlje „trećeg sveta”, marksistički režimi). Kao dužnik u konvertibilnoj valuti, ona je bila pogođena jakim američkim dolarom, precenjenim levom i veoma nepovoljnom strukturom dugovanja, sa visokim učešćem kratkoročnih dugova privatnim bankama. Počev od 1987. godine, kratkoročni krediti za likvidnost su veoma poskupeli na finansijskim tržištima, pa su postali nedostupni. Saveznički Sovjetski Savez nije bio više u poziciji da po ranijem običaju sredi sa poveriocima sa Zapada reprogramiranje bugarskog duga. Devizne rezerve su se brzo iscrpljivale krajem 1989. i početkom 1990. godine, pa je Bugarska proglašila državno bankrotstvo marta 1990. godine. Otvorena monetizacija deficita bila je neizbežna. Neizbežna je bila i promena monetarnog režima.

2.7. Prvi „tranzicioni” monetarni sistem (1990-1996)

Kreiranje monetarnog standarda na papiru u skladu sa Vašingtonskim konsenzusom bilo je lako posle pada komunizma. Bankarski sistem na dva koloseka i formalno nezavisna centralna banka uvedeni su 1991. godine. Ona je poslovala, međutim, u nešto izmenjenim uslovima, sa pretežno državnim preduzećima, nerealnim cenama, nekontrolisanim bankarskim sektorom, i odsečena od stranih tržišta kapitala.

Već dobro poznata razlika između zvaničnog i stvarnog monetarnog režima pojavila se vrlo brzo. Dugoročni cilj BNB (stabilnost cena) žrtvovan je zarad kratkoročnih fiskalnih ciljeva, pre svega da bi država na lak način prisvojila inflacioni porez. Nezavisnost centralne banke postojala je samo na papiru. Kolaps se dogodio u vreme opšte finansijske krize u drugoj polovini 1996. godine, kada se Bugarska narodna banka suočila sa neostvarivim ciljevima: da sačuva devizne rezerve radi otplate spoljnog duga; da odbrani devizni kurs leva; da bude poslednji poverilac poslovnih banaka u neprilici. Tokom čitavog perioda (1991-1996) ponuda novca se bazirala na „šupljim fondovima” i bila je nepovoljne strukture: krediti državi bili su prosta monetizacija budžetskog deficita; refinansiranje je bilo orijentisano na nesolventne domaće banke; deviznim rezervama promenljive veličine loše (rizično) se upravljalo i investiralo.

Ekonomski debakl dogodio se početkom 1997. godine, sa svim karakteristikama finansijske krize. Široko prihvaćenom dolarizacijom opticaja, lev je eliminisan čak i u slučaju relativno malih transakcija. Monetarni instrumenti su se pokazali kao potpuno neefikasni, pri čemu je ročnost državnih hartija od vred-

nosti svedena na nedelju dana. Nastala je hiperinflacija i bankarska panika. Posle aranžmana sa poveriocima o preuređivanju spoljnog duga prema Brejdijevom modelu (potpisanog jula 1994. godine), zemlja je ponovo bila na ivici bankrotstva. Tako su stvoreni idealni uslovi za (novu) promenu monetarnog režima.

2.8. Aranžman Valutnog odbora (1997 – Evro zona)

Promena je ovoga puta bila radikalna i adekvatna. Režim Valutnog odbora koji je primenjen jula 1997. godine, omogućio je da se uvede nova valuta. Emisiona institucija je potpuno preoblikovana. Novo sidro (devizni kurs) bilo je jedino koje nije bilo diskreditovano tokom ranijih stabilizacionih pokušaja. Istovremena promena političkog režima (predsednički izbori su bili održani a opšti izbori objavljeni), povećala je poverenje. Konačno, ustupanje monetarnog suvereniteta Bundesbanci odnosno Evropskoj centralnoj banci, dalo je čitavom projektu najveći mogući kredibilitet. Izbor nemačke marke, kasnije evra, kao monetarnog sidra – bio je najprihvatljiviji.¹¹

Režimom Valutnog odbora uvodi se monetarno pravilo poput zlatnog standarda. Ponuda novca je zakonom određena, a ne diskreciono pravo. Količina novca u opticaju pokrivena je jednim čvrstim, likvidnim, bezbednim i jasno definisanim sredstvom plaćanja (stranom rezervnom valutom). Kvalitet pokriva novčanica ne može da se krivotvori (osim ako evro propadne) i struktura ponude novca ne može da se pogorša: rizična domaća monetarna aktiva (krediti državi i za refinansiranje komercijalnih kredita), jednostavno je eliminisana. Prema tome, kako su otklonjene opasnosti nesklada između zvaničnog i stvarnog monetarnog aranžmana, nije više moguće izigrati niti podrivati zakone kojima se reguliše monetarni standard.

3. Bugarska narodna banka: promenljiva geometrija funkcija

Institucionalni profil BNB doživljavao je duboku transformaciju u trenucima promena monetarnog režima i ekonomskog sistema. Ipak, jasno su prepoznatljive dve suprotne tendencije, koje su izrasle u dva različita duga ciklusa. Prvi ciklus obeležava period „incestoidnog” spajanja centralno-bankarskih funkcija sa drugim aktivnostima i ciljevima. Drugi ciklus karakteriše pomak ka funkcionalnom određanju.

3.1. Prvi ciklus (1879-1928)

Heterogenost funkcija BNB bila je preovlađujuća karakteristika njenog ustrojstva u periodu 1879-1906. godine. Počela je kao depozitna i kreditna

¹¹ Българска народна банка: *Годишен доклад за 1997, 1997.*

banka za odobravanje kratkoročnih kredita, pa je stalno dodavala sebi nove aktivnosti. Ključno proširenje funkcija bila je emisiona aktivnost koju je započela 1885. godine. Banka je, takođe, razvila poslove dugoročnog hipotekarnog kreditiranja i kreditiranja poljoprivrede. Ova druga delatnost dugoročnog kreditiranja bila je uvedena indirektnim putem, kroz refinansiranje kredita Poljoprivredne banke. Pored toga, BNB je ubrzo postala (kao komercijalna banka) omiljeno sredstvo za finansiranje ambicioznih ciljeva države i lokalnih organa vlasti. Iako je kreditiranje države bilo ograničeno, ono je naglo raslo u kriznim periodima (1899-1902). Skriveno finansiranje države kroz bilansne manipulacije postalo je takođe redovna praksa. Kao rezultat, privatno kreditiranje je bilo istiskivano ili pospešivano, u zavisnosti od potreba budžeta.

Rezultat „promiskuiteta” funkcija bio je gomilanje nelikvidnih sredstava, što nije prihvatljivo za emisionu banku. Postojala je opšta sklonost ka dugoročnom kreditiranju, što je stvorilo nepovoljnu ročnu strukturu potraživanja. BNB je radije ulazila u direktne kreditne aranžmane, izbegavajući eskontne operacije sa privatnim bankama. Na strani dugovanja, pre svega je morala da se osloni na kamatonosne depozite umesto na „slobodna” novčana sredstva. Tek posle krize koja se odigrala u vreme smene vekova, snižene su kamatne stope na depozite, uporedo sa porastom novčanica u opticaju.

Kriza i zajam iz 1902. godine, doveli su do promene u institucionalnom izgledu BNB. Tokom naredne dve decenije (1906-1928), bolno smanjivanje funkcija dovelo je do jasnije strukture ciljeva poslovanja BNB. Prvo, u prvi plan je izbila politika deviznog kursa (1906-1915). Tokom Prvog svetskog rata i u godinama neposredno posle rata, Banka je preoblikovana u mašinu za štampanje para za državu (1915-1922). Istovremeno, bilo je neuspešnih pokušaja da se vodi konzistentna politika deviznog kursa (1919-1923). Sa *de facto* stabilizacijom leva, BNB je ubrzano prestajala da odobrava kredite privredi (1924-1928). BNB je, takođe, postepeno prestajala da odobrava kredite državi (1926-1928). Zakon iz 1928. godine dao je BNB najčistiju formu: ona je postala „banka banaka”, odnosno prava emisiona ustanova i poslednji kreditor banaka u nevolji.

3.2. Drugi ciklus (1931-1997)

Sledeći, dugi talas krenuo je sa Velikom svetskom ekonomskom krizom. U ranim 1930-im, aktivnosti Banke su narasle tako što su joj pridodati mnogi birokratski poslovi. Spoljnotrgovinska politika je istisnula monetarnu politiku, pa je BNB postala tehnička pomoć u sprovođenju restrikcija uvoza i slobodnom korišćenju deviza. Ona je, takođe, služila kao kancelarija za kliring mnogih bilateralnih sporazuma. Banka je bila i depozitar za blokirana sredstva na računima u levima, koja su služila kao zaloga za neotplaćene a dospele inostrane kredite. Konačno, BNB je bila ključni segment tela za nadzor koje

je osnovano 1931. godine. Kad je izbio Drugi svetski rat, Narodna banka je počela da obezbeđuje državi važne izvore direktnog finansiranja.

Međutim, „amalgamska nirvana” ostvarena je tek sa komunističkom monobankom. Planski organi su istovremeno kontrolisali ponudu i tražnju novca. Ponuda novca se praktično spojila sa kreditiranjem: količina kredita bila je neograničena, pa centralna banka više nije bila suočena sa dilemama poslednjeg kreditora banaka u nevolji. Izgledalo je kao da je postignut večni cilj dužnika da, kroz zajmove koji se odobravaju automatski, koristi „pristupačne i jeftine” kredite, da ima širok izbor različitih vrsta kredita, da uvek može da dobije odlaganje njihove otplate. BNB je bila centar deviznih transakcija. (Godine 1964, osnovana je Banka za spoljnu trgovinu, ali je ona praktično poslovala kao ispostava centralne banke.) Pored toga, ona je prihvatila mnoge tehničke funkcije – nadgledanje procesa investiranja, kontrolu rasta plata, i tako dalje. Istina je da je Banka u potpunosti izgubila svoju institucionalnu nezavisnost. Međutim, u funkcionalnom smislu, njeno mesto je bilo veoma visoko u hijerarhiji *efektivne* moći – izvesno vreme Ministarstvo finansija je bilo zatvoreno (1987-1990), a BNB je i tada radila.

Prvi pokušaj da se racionalizuje ovo heterogeno telo načinjen je posle pada komunističkog režima. Verovalo se da je uvođenje bankarskog sistema dvostrukog koloseka dovoljno da bi se u praksi stvorila prava centralna banka. Promena se pokazala neuspešnom. U mračnim ekonomskim uslovima u periodu 1991-1996, BNB se ponašala kao „razvojna banka” koja je spasavala nezdrave (privatne i državne) banke i preduzeća kroz nediskriminatorno refinansiranje. Nejasno definisanje deviznih rezervi dozvoljavalo je rizične investicije i gubitke koji su podrivali monetarnu politiku. Zaista radikalno pročišćavanje funkcija nastupilo je sa uvođenjem Valutnog odbora. Njime su eliminisane sve osim emisione funkcije prethodne centralne banke, i tako konačno ostvarena institucionalna simplifikacija.

4. Zaključak

Pravi značaj Valutnog odbora uviđa se tek kad se on posmatra kroz prizmu monetarnog režima kao *pojave dugog trajanja*. Ne radi se samo o prostoj promeni monetarnog režima, već o onoj koja se uhvatila u koštac i sa problemom i razmrsila ga, koji je u monetarnom sektoru Bugarske postojao *čitav vek*. Dobro poznati društveni troškovi koje sobom nosi strogost primene režima Valutnog odbora, mogu se okarakterisati kao „istorijski porez”, koji se plaća za teške uspomene zaduživanja i za neubedljive dokaze o vođenju ekonomske politike. Novim monetarnim aranžmanom prevazilazi se dugotrajno iskustvo sa neadekvatnom monetarnom politikom: rešava se problem „šupljih monetarnih fondova” (osim ako propadne evro); ponuda novca se bazira na jednostavnom, efikasnom i transparentnom rešenju; stavlja se tačka na običaj neadekvatne prakse refinansira-

nja; postavlja čvrsto budžetsko ograničenje državi i ostalim sektorima. Pitanje nezavisnosti BNB više se ne postavlja jer je ukinuta većina funkcija koje je ona tradicionalno obavljala. Dodatni učinak je u tome što je *uglavnom prevaziđeno viđenje* da je Banka središte težnje u borbi za političku moć. Na neki način, ovo je epilog oštre debate o autonomiji centralne banke – koja je započela 1879. godine i trajala gotovo 120 godina.

U širem smislu, režim Valutnog odbora je odgovarajući odgovor na uzastopne cikluse monetizacije (demonetizacije) u monetarnoj istoriji Bugarske. Posle početne monetizacije u periodu 1879-1914, sledila je inflatorna demonetizacija tokom Prvog svetskog rata. Dobrobiti koje su postignute remonetizacijom tokom 1920-ih, bile su uništene tokom Velike svetske ekonomske krize. Zatim, period komunističkog režima obeležila je kombinacija gotovo potpune demonetizacije i uzaludnih pokušaja da se stvore novčane zone. Konačno, pokušaji remonetizacije u ranim 1990-im završili su se hiperinflacijom 1996-1997. godine. Aranžman Valutnog odbora otvorio je vrata za trajnu monetizaciju privrede.

Primena sadašnjeg monetarnog standarda takođe vodi u sasvim jasnom pravcu. Radi se o veoma prikladnoj početnoj poziciji za pristupanje Evropskoj monetarnoj uniji. Primenom režima Valutnog odbora zadovoljeni su *ex ante* mnogi od osnovnih uslova za članstvo u Evropskom sistemu centralnih banaka. Što je još važnije, Euro zona je kredibilan izlaz iz sadašnje situacije. Kao što je pokazalo iskustvo Argentine iz 2001. godine, sam po sebi, bez ubeđljive izlazne strategije, Valutni odbor je nestabilan aranžman. Zahvaljujući primeni ovog monetarnog režima, put Bugarske ka evru nije više strateška dilema, već se pre radi o taktičkom pitanju.

Literatura

- Антонов, В.: „Теоретични основи на инфлацията при социализма”, *Икономика*, VI, Приложение, 1990.
- Avramov, R. ed., *120 Years Bulgarian National Bank (1879-1999). An Annotated Chronology*, Bulgarian National Bank, Sofia, 1999.
- Бочев, С.: „Българска народна банка като емисионен, камбиален и кредитен институт”, София, 1924; Бочев, Стоян. *Капитализмът в България. Икономически текстове и лични спомени (1911-1935)*, (съставителство и въстъпителна студия: Румен Аврамов), Фондация Българска наука и култура, София, 1998.
- Българска народна банка: *Годишен доклад за 1997*.
- Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том I, 1899-1900)*, Под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 1998.

- Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том II, 1901-1914)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 1999.
- Българска народна банка: *Българска народна банка. Сборник документи (том III, 1915-1929)*, Под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 2001.
- Българска народна банка, *Българска народна банка. Сборник документи (том IV, 1931-1947)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София, 2004.
- Българска народна банка (А): *Българска народна банка. Сборник документи (том V, 1948-1990)*, под редакцията на Румен Аврамов, Българска народна банка и Главно управление на архивите, София (u prigremi)
- Христофоров, А.: *Развитие на конюнктурния цикъл в България, 1934-1939*, Статистически институт за стопански проучвания при Софийския университет, София, 1939.
- Христофоров, А.: *Курс по българско банково дело. Част I – Историческо развитие*, София, 1946.

PROF. DR MILAN R. MILANOVIĆ,
Fakultet za menadžment, Valjevo, Megatrend univerzitet, Beograd

ISTRAŽIVANJE AGRARNO-RAZVOJNE POZICIJE SRBIJE U EVROPI

Rezime: *Ekonomska i politička stvarnost Srbije u sledećih nekoliko godina posmatraće se i pretežno testirati kroz tzv. Proces stabilizacije i pridruživanja Evropskoj uniji. Pored političkih, bezbednosnih i drugih aspekata, to podrazumeva značajnu transformaciju i prilagođavanje privrede i ukupnog ekonomskog sistema. Poljoprivreda Srbije, po mnogim atributima agrarno-ekonomske strukture i agrarne politike, značajno se razlikuje od evropske. Ova rad – odgovarajućim analitičko-komparativnim sagledavanjima – pokušava da odgovori na pitanja: da li Srbija, i kojoj brzinom ide ka Evropi; u kojoj meri su struktura poljoprivrede Srbije i njena agrarna politika (ne)kompatibilne sa evropskim procesima i standardima, i koji su to ključni problemi koje treba rešiti u ovom sektoru na putu ka Evropi.*

Ključne reči: *Srbija, Evropska unija, poljoprivreda, agrarna politika, agrarna struktura.*

PROFESSOR MILAN R. MILANOVIĆ, PhD
Faculty of Management, Valjevo, Megatrend University, Belgrade

THE RESEARCH OF THE SERBIAN AGRARIAN-DEVELOPMENT POSITION IN EUROPE

Abstract: *In the years ahead, the European perspective of Serbia shall be observed and tested through the Stabilisation and Association Process, initiated by the EU for the countries of the Western Balkans. The Process, apart for the political, security and other aspects, implies significant adjustments and the transformation of the overall economic system. Agriculture, that is, agrarian-economic structure and the agrarian policy, is one of the most important but at the same time one of the most sensitive sectors. This paper is trying to answer the following questions in the light of new perspectives and comparisons – is Serbia moving towards Europe,*

and at what pace; to what extent are agrarian structure and agrarian policy (in) compatible with the European processes and standards and what are the crucial problems in this sector that need to be solved on the path towards Europe.

Key words: Serbia, European Union, agriculture, agrarian policy, agrarian structure.

1. Uvod

Velike sistemske i socio-ekonomske promene na putu ka evropskim integracijama, posebno kroz proces tzv. stabilizacije i pridruživanja Evropskoj uniji (EU), mogu se kritički prosuđivati na različite načine. Probleme i domete na tom planu u oblasti poljoprivrede (shvaćene kao integralni kompleks proizvodnje hrane, ishrane stanovništva i održivog ruralnog razvoja), ovde ćemo procenjivati kroz komparativno sagledavanje nekoliko aspekata procesa i nivoa promena ostvarenih prvenstveno u poslednjih petnaestak godina.

Pretpostavljajući da se na nekim sektorima, umesto očekivanog približavanja, u stvarnosti dešava udaljavanje od evropskih standarda, razmotrićemo nekoliko aspekata stanja i mogućih tokova tog procesa u oblasti poljoprivrede i agrarne politike. Zato se ovo istraživanje fokusira na tri različite, a suštinski povezane i međuzavisne grupe pitanja: (a) komparativno istraživanje globalne proizvodno-strukturne sličnosti, posebno indikatora agrarnoekonomske razvijenosti, efikasnosti korišćenja resursa i specifičnih karakteristika strukture radne snage u poljoprivredi, (b) razmatranje i ocenu kompatibilnosti opšte razvojne usmerenosti i utvrđenih sektorskih ciljeva agrarne politike, i (c) istraživanje sličnosti izabranih mehanizama i intenziteta primenjenih mera agrarne politike.

Treba napomenuti da je EU „petnaestorice”, sa potpuno izmenjenim agrarno-političkim ambijentom, sa novom socioekonomskom strukturom, kao i sa drugačijom strukturom agrarnog tržišta, a u novim okolnostima koje su prethodile proširivanju (pridruživanju) 10 novih država članica, izvršila značajno prilagođavanje svojih političkih, a naročito ekonomskih ciljeva. Na agrarnom sektoru, nastavljajući praksu ranijih reformi, takođe je došlo do ozbiljnih promena. Zaokreti u evropskoj politici nesumnjivo će uticati i na pravac i intenzitet procesa prilagođavanja i priprema agrarnog sektora Srbije na putu ka evropskim integracijama. S druge strane, treba takođe imati u vidu da je i u Srbiji u poslednjih petnaestak godina, takođe došlo do značajnih institucionalnih promena u politici agrarnog razvoja. Razmatranje će pokazati u čemu su sadržane sličnosti i razlike između ovih domaćih i odgovarajućih evropskih dokumenata i usmerenja.

2. Agrarna politika Srbije i Evropske unije – kompatibilnost ciljeva

2.1. Zajednička agrarna politika EEZ (EU) i njene reforme

Prvobitno definisani još Ugovorom „šestorice” o osnivanju Evropske ekonomske zajednice (EEZ) 1957. godine, ciljevi Zajedničke agrarne politike (ZAP) evoluirali su kao i sam proces evropskih integracija, koji je tekao od ekonomske zajednice ka monetarnoj uniji. Rimskim ugovorom (poznatim članom 39) utvrđeno je pet ciljeva ZAP: 1) povećanje produktivnosti i tehničkog progressa u poljoprivredi, 2) postizanje zadovoljavajućeg životnog standarda poljoprivrednika povećanjem zarada lica angažovanih u poljoprivredi, 3) stabilnost tržišta poljoprivrednih proizvoda, 4) prehrambena sigurnost (garantovano snabdevanje hranom) i 5) prihvatljive cene za potrošače hrane.

Pored ovako definisanih ciljeva ZAP, odlučujući značaj za njihovo ostvarivanje preko utvrđenih mera i mehanizama, imala su tri osnovna principa te politike: 1) jedinstveno tržište – slobodno kretanje robe između zemalja članica i uspostavljanje zajedničkog sistema cena i subvencija za poljoprivredne proizvode, nezavisno od mesta njihove proizvodnje; 2) prvenstvo domaćim proizvodima – zaštita unutrašnjeg EEZ tržišta od prekomernog uvoza, u cilju zaštite dohotka domaćih proizvođača i obezbeđivanja stabilnosti u snabdevanju potrošača, i 3) finansijska solidarnost između proizvođača i potrošača hrane, kako između socijalnih grupa, tako i između država članica, kako bi se redistribucijom prihoda preko budžeta obezbedio neto društveni efekat.

Na ovoj osnovi su preduzeta dva ključna poduhvata: a) određeni su proizvodni sektori i lista proizvoda koje će obuhvatati Zajednička organizacija tržišta (Common Organisations of the Market – COM) i b) osnovana je posebna finansijska institucija – Evropski fond za usmeravanje i garancije u poljoprivredi (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund – EAGGF).

Kompleksno kreirana i institucionalno zaokružena agrarna politika, sa vrlo izraženom protekcionističkom dimenzijom prema „trećim zemljama” i snažnom regulativom subvencija i podsticaja proizvodnje na unutrašnjem tržištu, već posle desetak godina njenog doslednog sprovođenja dala je velike rezultate.¹ Uspostavljena je prehrambena sigurnost i stabilnost agrarnog tržišta, a dohodak proizvođača (farmera) približio se, a kasnije i dostigao paritetan nivo prema ostalim privrednim sektorima. S druge strane, sistem izdašnih podsticaja, subvencija i garancija za proizvođače, otvorio je nekoliko pitanja i problema: stvaranje tržišnih viškova, problem finansiranja zaliha i izvoznih subvencija, potrošnja agro-hemikalija, velike farme, ekološki problemi, kolizija sa principima otvorenog tržišta i liberalizacije trgovine u svetu.

¹ N. Bogdanov, *Poljoprivreda u međunarodnim integracijama i položaj Srbije*, Društvo agrarnih ekonomista Jugoslavije, Beograd, 2004.

Zato su već od Memoranduma o reformi ZAP iz 1968. godine, a posebno 1972. godine – nakon proširivanja EEZ na devet članica, učinjeni pokušaji reforme ZAP u pravcu strukturnog prilagođavanja poljoprivrede. Ozbiljniji pokušaj reforme ZAP bio je dokument Evropske komisije iz 1983. godine pod naslovom „Perspektive zajedničke agrarne politike”. Tada je Evropa „desetorice” (Grčka je deseti član od 1981) težila uravnoteženju tržišta i pronalaženju novih mehanizama redukcije proizvodnje. S obzirom na izvornu usmerenost ZAP ka povećavanju proizvodnje, ovo je bio suštinski zaokret u agrarnoj politici Evrope (*uvođenje proizvodnih kvota, sistema „set aside” za isključivanje površina, limitiranje budžetskih rashoda* za poljoprivredu).

Najznačajnija reforma ZAP preduzeta je 1992. godine. To je već Evropa „dvanaestorice” (sa Španijom i Portugalijom od 1986), sa izraženim pritiscima iznutra i spolja. Unutrašnji pritisci dolaze od farmerskog lobija nespremnom na smanjivanje agrarnih subvencija, kao i rivaliteta među državama neto-primiocima i neto-davaocima agrarnog budžeta.² Spoljašnji pritisak je rezultat pregovora u okviru Urugvajске runde GATT i otvaranje procesa liberalizacije trgovine u svetu. Tri su ključna pravca novog zaokreta u Zajedničkoj agrarnoj politici devedesetih godina:

- *prvo*, premeštanje težišta podrške proizvođačima – sa garantovanja cena njihovih proizvoda na direktnu podršku njihovom dohotku;
- *drugo*, podsticanje siromašnijih gazdinstava, koje se obezbeđuje kompenzacionim plaćanjima za unapređenje njihove tehničke opremljenosti;
- *treće*, strukturno prilagođavanje kroz pridružene mere – podrška zaštiti agrarnog okruženja, rano penzionisanje i pošumljavanje poljoprivrednih površina.

Iako su namere ove reforme bile radikalne, nije rešen jedan od ključnih „starih” problema ZAP – disproporcije u obimu korišćenja podrške između gazdinstava različite veličine – da manji broj gazdinstava (oko 20%) uz njihov regionalni disparitet koristi najveći deo budžetskih sredstava za poljoprivredu (oko 80%), pri čemu ta gazdinstva raspolazu sa približno 60% površina, a zapošljavaju svega oko 25% radne snage aktivne u poljoprivredi.

2.2. Evropska agenda 2000 – suštinska reforma ZAP

Kraj 20. veka u Evropskoj uniji obeležavaju njene intenzivne pripreme za širenje na istok, uvođenje jedinstvenog monetarnog sistema uz limitiranje agrarnog budžeta, rastuća konkurencija proizvoda iz „trećih zemalja” i aktivno učešće u novoj rundi pregovora u STO.

² V. Popović, *Evropska agrarna podrška i održivi ruralni razvoj*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2003.

U takvim okolnostima bila su neophodna i određena prilagođavanja Zajedničke agrarne politike. Agenda 2000 (usvojena Berlinskim sporazumom 1999) suštinski je institucionalni osnov novog zaokreta u evropskoj agrarnoj politici. Ne napuštajući osnovne ciljeve i „misiju” ZAP, ključna promena je u činjenici da je ovim dokumentom, pored njene dominantne odrednice – politike tržišta i cena, ugrađen i drugi noseći stub – politika ruralnog razvoja.

Pored uvažavanja ključnog značaja poljoprivrede za očuvanje životnog standarda i vitalnosti ruralnih područja (kroz razvoj multifunkcionalne, održive i konkurentne poljoprivrede), nove reforme su motivisane i drugim unutrašnjim razlozima, među kojima je strah od ponovnog nastajanja tržišnih neravnoteža i uvažavanje interesa potrošača u pogledu kvaliteta i bezbednosti hrane.

Opredeljenja u strateškom dokumentu Agenda 2000, kao i reforme ZAP preduzete 2003. godine (tzv. Fišlerova reforma), nisu dovodile u pitanje suštinu podrške poljoprivredi (pitanje nije „da li (ako)?”, već „kako?”). Radi se, dakle, o pomeranju njenog težišta, odnosno prilagođavanju mehanizama i intenziteta mera za sprovođenje ciljeva ZAP. Pored pomeranja težišta ka politici ruralnog razvoja i agrarnoj multifunkcionalnosti, drugi pravac promena direktno je motivisan obavezom prilagođavanja oblika poljoprivrednih subvencija prema zahtevima STO, odnosno preusmeravanje podrške ka onim merama koje imaju tržišno manje distorzivno dejstvo.³ Na toj osnovi su koncipirana rešenja o razdvajanju podrške od proizvoda, odnosno smanjivanju i napuštanju direktne podrške proizvodima preko institucionalnih (garantovanih) cena i premija, a u korist sistema pojedinačnih plaćanja gazdinstvima, odnosno farmerima.

2.3. Politika agrarnog razvoja Srbije

Izvesnom koincidencijom (ali ne slučajno), istovremeno sa utvrđivanjem evropske Agende 2000, nadležni državni organi i domaća agroekonomska i druga stručna javnost bili su zaokupljeni pripremama nove agrarne strategije tadašnje države SRJ (u kojoj je, što je opštepoznato, Srbija činila oko 95% ekonomske strukture).

Srbija, odnosno SRJ je kraj veka dočekala kao zemlja sa nepovoljnom ukupnom socioekonomskom strukturom, sa vrlo visokim učešćem primarne poljoprivrede (22%) i predominantnim udelom ukupnog agrarnog sektora (31%) u strukturi društvenog proizvoda – gotovo inverznom strukturom u odnosu na evropsko okruženje.⁴ Zaustavljeni rast i izgubljeni decenijski korak u razvoju, posledica su nasilne secesije i raspada jedinstvenog tržišta ranije države (1991),

³ V. Grbić, *Ekonomija Evropske unije*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

⁴ M. Milanović, *Prehrambena industrija SR Jugoslavije*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2002.

uvođenja međunarodnih sankcija i ekonomske izolacije (1992), ratova u okruženju i izbeglištva, a naročito brutalne agresije NATO (1999).

Posle širokih stručnih konsultacija, pripremljena je, i u decembru 1999. objavljena „Dugoročna politika agrarnog razvoja SRJ”⁵. Taj dokument (sve do kraja 2005. godine – jedini oficijelno usvojeni dokument o agrarnoj politici) sadrži tri ključna dela: 1) polazišta i strateški ciljevi razvoja, 2) pravci razvoja i strukturne promene i 3) dugoročna agrarna politika – makroekonomski instrumenti. Na bazi date socioekonomske strukture i procena razvojnih mogućnosti poljoprivrede, polazeći od značaja dinamičnog razvoja poljoprivrede za ekonomsku, socijalnu, političku i odbrambenu stabilnost zemlje, prihvatajući realnost procesa globalizacije i liberalizacije ekonomije u svetu, ceneći moguću integrativnu ulogu poljoprivrede u procesu jačanja regionalne saradnje (Pakt stabilnosti Jugoistočne Evrope), uvažavajući agrobiološke i tržišne specifičnosti agroindustrijske proizvodnje i novonastalu strateško-razvojnu poziciju poljoprivrede, kao i uspostavljeni odnos nadležnosti savezne države i republike, utvrđeno je šest strateških ciljeva agrarnog razvoja:

- *prvo*, povećavanje obima i prilagođavanje strukture agroindustrijske proizvodnje koja trajno obezbeđuje nacionalnu prehrambenu sigurnost (samodovoljnost, strateške i operativne rezerve, kontinuirani rast izvoza);
- *drugo*, porast tehničko-tehnološkog nivoa, produktivnosti i konkurentnosti poljoprivredne proizvodnje, uz optimalno korišćenje agrarnih resursa (zemljišta, šuma, voda, biološkog diverziteta, genetskog potencijala i dr.) i zaštitu životne sredine – održivi razvoj;
- *treće*, uravnotežen integralni agrarni, ruralni i regionalni razvoj – jačanje proizvodnih performansi i ekonomska zaštita tržišno orijentisanih proizvođača, zaustavljanje depopulacije i ekonomsko-socijalna revitalizacija seoskih, posebno brdsko-planinskih i prigraničnih područja;
- *četvrto*, stabilno tržište poljoprivredno-prehrambenih proizvoda – ponuda hrane koja će po obimu, strukturi, cenama i kvalitetu biti usklađena sa nutritivnim potrebama i nivoom kupovne snage potrošača, sa tendencijom smanjivanja učešća troškova ishrane u strukturi porodičnih budžeta;
- *peto*, diversifikacija, povećanje konkurentnog izvoza i ostvarivanje trajnog suficita u spoljnotrgovinskoj razmeni poljoprivredno-prehrambenih proizvoda – na bazi komparativnih agroekoloških prednosti, produktivnosti, kvaliteta, harmonizovane legislative (sa STO i EU) i ekvivalentnog nivoa internih podsticaja i eksterne zaštite proizvođača;
- *šesto*, institucionalno i materijalno osposobljavanje agrara za uključivanje SR Jugoslavije u (regionalne, evropske, svetske) međunarodne integracione procese.

⁵ Savezna Vlada SRJ: „Dugoročna politika agrarnog razvoja SR Jugoslavije – strateški ciljevi; pravci razvoja i strukturne promene; makroekonomski instrumenti”, glavni redaktor: prof. dr M. R. Milanović, „Službeni list SRJ”, br. 71/99, *Dnevnik*, Novi Sad, 2000.

Kompleksni i sveobuhvatno definisani ciljevi u novonastalim uslovima, zahtevali su definisanje predmeta same agrarne politike i preciziranje nadležnosti državnih organa (vertikalno: federacija – republike; horizontalno: na oba nivoa), a naročito utvrđivanje principa na kojima će se temeljiti mehanizmi i instrumenti makroekonomske politike u poljoprivredi. Utvrđena su četiri principa: 1) jedinstveno jugoslovensko tržište agroindustrijskih proizvoda, 2) prioritet poljoprivrednim proizvodima domaćeg porekla, 3) subvencije poljoprivrede („agrarni budžet“) iz realnih i stabilnih izvora i 4) prilagođenost institucionalnih rešenja u ekonomskoj politici specifičnostima agrarne reprodukcije.

2.4. Nova strategija poljoprivrede Srbije

Posle šestogodišnjeg institucionalnog i praktičnog paralelizma, krajem 2005. godine Vlada Republike Srbije usvojila je Strategiju razvoja poljoprivrede Srbije⁶. Budući da nas u ovom istraživanju prvenstveno zanimaju ciljevi agrarne politike, ovde ćemo ih izložiti, upravo radi komparativnog sagledavanja sa ranijim domaćim i aktuelnim evropskim ciljevima. Dakle, „nova“ agrarna politika Srbije usmerena je ka sledećim opštim strateškim ciljevima:

- izgraditi održiv i efikasan poljoprivredni sektor koji može da se takmiči na svetskom tržištu, doprinoseći porastu nacionalnog dohotka;
- obezbediti hranu koja zadovoljava potrebe potrošača u pogledu kvaliteta i bezbednosti;
- osigurati podršku životnom standardu za ljude koji zavise od poljoprivrede, a nisu u stanju da svojim razvojem prate ekonomske reforme;
- osigurati podršku održivom razvoju sela;
- sačuvati životnu sredinu od uticaja poljoprivredne proizvodnje;
- pripremiti poljoprivredu Srbije za integraciju u EU;
- pripremiti politiku domaće podrške i trgovine u poljoprivredi za pravila STO.

Analitičke komparacije opšte agrarno-razvojne usmerenosti i utvrđenih sektorskih ciljeva Srbije i ZAP Evropske unije u poslednjih petnaestak godina, pokazuju visok stepen međusobne kompatibilnosti.⁷ Naši strateški agrarno-razvojni dokumenti i oni doneti početkom poslednje decenije, kao i oni doneti na samom prelazu u novi vek, u celini su utemeljeni na evropskim agrarno-političkim iskustvima i načelno ciljno usmereni ka evropskim vrednostima.

⁶ *Strategija razvoja poljoprivrede Srbije*, „Službeni glasnik RS“, br. 78/05.

⁷ M. Milanović, „Približavanje Srbije Evropskoj uniji – novije komparacije poljoprivrede i agrarne politike“, *Ekonomika poljoprivrede*, br. 2/2006.

3. Ekonomske i strukturno-razvojne komparacije

3.1. Makroekonomski indikatori razvoja

Agrarnu politiku u celini, a naročito poljoprivredne subvencije, treba procenjivati u kontekstu značaja poljoprivrede u socioekonomskoj strukturi: poljoprivreda u bruto domaćem proizvodu, poljoprivreda u ukupnoj zaposlenosti stanovništva, učešće troškova ishrane u porodičnim budžetima, značaj poljoprivrede u kreiranju spoljnotrgovinskog bilansa (vidi tabelu 1).

Tabela 1. Indikatori ukupne socioekonomske razvijenosti Srbije i EU

| Države / EU | BDP po stanovniku / (PPS) evro | | Udeo poljoprivrednika u ekonomski aktivnom stanovništvu (%) | | Udeo poljoprivrede u BDP (%) | | Udeo hrane, pića i duvana u ukupnim izdacima domaćinstva (%) | | Udeo poljoprivrede u spoljnoj trgovini (%) | |
|----------------|--------------------------------|--------|---|-------|------------------------------|-------|--|-------|--|-------------|
| | 2000. | 2004. | 2000. | 2004. | 2000. | 2004. | 2000. | 2004. | Uvoz 2004. | Izvoz 2004. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Srbija | 1.430 | 1.920 | | 15,7 | 13,8 | 14,2 | 49,7 | 37,2 | 7,5 | 21,5* |
| EU-10 | 8.570 | 8.740 | 21,5 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| minimum | 6.420 | 9.600 | 5,3 | 2,3 | 2,5 | 2,5 | 17,0 | 15,7 | 2,1 | 2,7 |
| maksimum | 18.500 | 18.400 | 45,2 | 17,7 | 11,4 | 3,1 | 39,3 | 35,4 | 7,8 | 18,4 |
| EU-15 | 22.648 | 24.400 | 4,3 | 3,8 | 1,7 | 1,6 | 17,0 | ... | 6,1 | 6,0 |
| minimum | 1.563 | 17.000 | 1,9 | 1,3 | 0,7 | 0,6 | 14,8 | 13,1 | 1,3 | 1,1 |
| maksimum | 44.879 | 49.500 | 17,0 | 12,6 | 6,8 | 5,2 | 22,7 | 29,7 | 11,9 | 19,9 |
| EU-25 | ... | 22.600 | ... | 5,0 | ... | 1,6 | ... | ... | 6,0 | 6,0 |
| Novi kandidati | | | | | | | | | | |
| Bugarska | 5.400 | 6.600 | 11,2 | 10,7 | 15,8 | 8,2 | 45,1 | 16,0 | 6,2 | 11,0 |
| Rumunija | 6.030 | 7.000 | 45,2 | 32,6 | 11,4 | 12,2 | 37,4 | ... | 6,8 | 3,3 |
| Hrvatska | ... | 10.200 | ... | 17,0 | ... | 8,2 | ... | ... | 8,7 | 8,3 |
| Turska | 6.430 | 6.500 | 32,7 | 34,0 | 14,2 | ... | 50,5 | ... | 4,8 | 9,5 |
| SAD | 35350 | 34500 | 2,7 | 0,7 | | 0,9 | | | 4,1 | 8,1 |

* SMTK: hrana i žive životinje, piće i duvan, životinjska i biljna ulja i masti.

Izvor: EU Direktorate – General for Agriculture and Rural Development: *Statistical and Economic Information*, Basic Data, February 2006; RZSS: *Statistički godišnjak Srbije 2005*, Beograd, 2006.

Prema ovim parametrima, Srbija se značajno razlikuje ne samo po sadašnjem stanju (dostignutoj strukturi), nego i prema razvojnim trendovima, odnosno intenzitetu i pravcima promena ekonomske strukture. Novija istraživanja⁸ pokazuju da je u promenama ekonomske strukture, suprotno opštepoznatim zakonima socioekonomskog razvitka, naročito u poslednjih petnaestak godina došlo do retrogradnog procesa – smanjivanja relativnog udela industrije, odnosno povećanja sektorskog udela društvenog proizvoda agrarnog porekla.

Komparativni indikatori socioekonomske razvijenosti (tabela 1) pokazuju vrlo nepovoljnu poziciju Srbije u odnosu na proseke EU, a posebno u odnosu na najrazvijenije zemlje:

- kupovna moć stanovništva desetak puta je manja od proseka EU;
- udeo poljoprivrednika u aktivnom stanovništvu 3-4 puta veći od proseka EU;
- udeo poljoprivrede u kreiranju BDP približno 10 puta veći od proseka EU;
- udeo troškova ishrane u ukupnim porodičnim budžetima gotovo 3 puta veći od proseka EU, i tako dalje.

3.2. Komparacije agrarno-ekonomske razvijenosti

Ako proces približavanja Srbije Evropskoj uniji u sektoru poljoprivrede, pored komparativnog procenjivanja ekonomske razvijenosti i pozicije poljoprivrede u socioekonomskoj strukturi, posebno posmatramo i preko uporednih parametara agrarne razvijenosti, možemo konstatovati ogromno zaostajanje, kako u procesima promena agrarne strukture, tako i na nivou prinosa i ukupne produktivnosti faktora proizvodnje.⁹

Iz podataka sadržanih u tabeli 2. jasno se vide odnosi indikatora agrarne razvijenosti:

- prosečno gazdinstvo u Srbiji je gotovo četiri puta manje nego u EU-15 (tri puta manje i od proseka EU-25), a 10 puta manje od najviših nacionalnih proseka u Evropi (uzgred, 30 puta manje od prosečnog gazdinstva u SAD);
- gazdinstva tako različite veličine angažuju (aktivno zapošljavaju) relativno jednak broj radnika – poljoprivrednika¹⁰;

⁸ M. Milanović, „Agrokompleks u ekonomskoj strukturi SR Jugoslavije – značaj i promene 1955-2000”, *Ekonomika poljoprivrede*, vol. 49, br. 3-4/2002.

⁹ M. Milanović, „Približavanje Srbije Evropskoj uniji – novije komparacije poljoprivrede i agrarne politike”, *ibid.*

¹⁰ U Srbiji, prosečno je angažovano 0,7 poljoprivrednika po jednom gazdinstvu veličine 6,5 ha; u EU-15, prosečno oko 1 radnik po gazdinstvu, ali na gazdinstvu veličine 20,2 ha; u SAD, prosečno 0,5 radnika po jednom gazdinstvu ali prosečne veličine 180 ha.

Tabela 2. Indikatori agrarne razvijenosti Srbije (SCG) i EU – 2004. godine

| Države / EU | Broj poljoprivrednih gazdinstava | Prosečna veličina gazdinstva (ha) | Zaposleni u poljoprivredi | Prosečni prinosi i produktivnost | | | |
|----------------|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|----------------------------------|---------|--------------|---------|
| | | | | pšenica | kukuruz | šećerna repa | mleko |
| | | | | t/ha | t/ha | kg šećera/ha | l/kravi |
| Srbija | 770 | 6,5 | 529 | 4,3 | 5,5 | 6,05 | 2.427 |
| EU-10 | 3.587 | | 3.445 | | | | 4.739 |
| minimum | | 1 | | | | | |
| maksimum | | 79,4 | | | | 6,91 | |
| EU-15 | 6.284 | 20,2 | 6.208 | 7,22 | 9,19 | 9,77 | 6.323 |
| minimum | | 4,8 | | | | | |
| maksimum | | 57,4 | | | | 11,02 | |
| EU-25 | 9.871 | 15,8 | 9.653 | 6,51 | 8,44 | 8,61 | 6 018 |
| Novi kandidati | | | | | | | |
| Bugarska | 666 | 4,4 | 319 | | | | |
| Rumunija | 4.485 | 3,1 | 3.024 | 3,4 | 4,49 | | |
| Hrvatska | | | 268 | | | | |
| Turska | | | 7.400 | | | | |
| SAD | 2.113 | 179,5 | 1.032 | | | | |

Izvor: kao za tabelu 1.

- prosečni prinosi glavnih ratarskih kultura u Srbiji niži su za 50-90% od evropskih;
- prosečna mlečnost po kravi je gotovo tri puta manja od evropskih proseka, itd.

3.3. Radna snaga u evropskoj i srpskoj poljoprivredi

Istraživanja o radnoj snazi u poljoprivredi Srbije suočena su sa brojnim metodološkim problemima i različitim sadržajima dostupnih informacija. U analizama socioekonomske strukture najčešće se koriste uporedni pokazatelji o udelu poljoprivrednog stanovništva u ukupnom stanovništvu, odnosno udelu aktivnog poljoprivrednog stanovništva u ukupnom aktivnom stanovništvu. S druge strane, često se prave analize radne snage na bazi procenjenih podataka o zaposlenim, nezaposlenim i neaktivnim licima. Pouzdani podaci o poljoprivrednom stanovništvu prikupljaju se opštim popisom stanovništva

(obično jednom u 10 godina; u ovom radu su korišćeni rezultati popisa 2002), dok se podaci o zaposlenim licima dobijaju godišnjim anketnim istraživanjima (ovde su korišćeni podaci iz Ankete o radnoj snazi), na osnovu kojih se vrše procene osnovnih kontingenata stanovništva.

Pored dinamičke neusklađenosti izvora podataka, javljaju se i značajne razlike u sadržaju pojedinih sličnih obeležja koja se prate i analiziraju. Razlike se javljaju prema obeležjima po kojima se diferenciraju pojedini kontingenti, odnosno, da li je određen kontingent stanovništva izdvojen preko delatnosti (pored poljoprivrede, ranije su uključivani šumarstvo i vodoprivreda, a sada kao delatnost samo poljoprivreda, šumarstvo, lov i ribolov) ili preko zanimanja ili, pak, uzimajući u obzir formalni status lica ili radni status – stvarnu aktivnost određenih lica.

Tabela 3. Zaposlena lica u poljoprivredi (u hiljadama)

| | 2000. | 2001. | 2002. | 2003. | 2004. | 2004/2000. |
|----------|--------|--------|--------|--------|-------|------------|
| EU-25 | 10.680 | 10.595 | 10.419 | 10.149 | 9.653 | 90,4 |
| EU-15 | 6.770 | 6.724 | 6.539 | 6.557 | 6.208 | 91,7 |
| Bugarska | 377 | 266 | 299 | 320 | 319 | 84,6 |
| Hrvatska | : | : | : | 259 | 268 | |
| Rumunija | 4.926 | 4.801 | 3.683 | 3.530 | 3.024 | 61,4 |
| SRBIJA | 633 | 691 | 687 | 674 | 704 | 111,2 |

Izvor: EU: Eurostat (*Community labor force survey*), 2005; RZS: „Anketa o radnoj snazi”, Bilten br.451/2006.

Procene (na bazi ankete) o broju zaposlenih lica u poljoprivredi znatno nadmašuju podatke o broju aktivnog poljoprivrednog stanovništva. Ove razlike u veličini posmatranih obeležja očigledno su nelogične, te stoga ne omogućavaju izvođenje preciznih i pouzdanih zaključaka o sociodemografskoj strukturi, odnosno o društvenim potencijalima s aspekta angažovanja radne snage u poljoprivrednim delatnostima. Stoga to zahteva metodološko-sadržajno usaglašavanje, odnosno celovito prilagođavanje i harmonizaciju domaćih statističkih istraživanja sa odgovarajućim međunarodnim i evropskim statističkom standardima.

Zakonomerne tendencije smanjivanja broja ukupnog poljoprivrednog, kao i broja aktivnog poljoprivrednog stanovništva, sledstveno – i udela poljoprivrede u ukupnoj zaposlenosti, nastavljaju se, iako različitim intenzitetom.

Smanjivanje broja lica zaposlenih u poljoprivredi znatno je intenzivnije u novim članicama EU nego u starim. Ali, najintenzivnije smanjivanje tog broja zabeleženo je u novim kandidatima za članstvo u EU, posebno u Rumuniji. Za poslednjih pet godina u ovoj zemlji – koja će biti ubedljivo „najagrarnija” članica Unije, kontingent radne snage u poljoprivredi je smanjen za gotovo 40%.

No, i pri takvom smanjenju, poljoprivreda u ovoj zemlji angažuje jednu trećinu ukupno zaposlenih. Međutim, posebno je zanimljivo da će, nakon pristupanja Rumunije EU, u ovoj zemlji (sa oko tri miliona poljoprivrednika) biti zaposlena čak jedna četvrtina ukupno zaposlenih u poljoprivredi čitave Unije.

Tabela 4. Učešće poljoprivrede u ukupnoj zaposlenosti (%)

| | 2000. | 2001. | 2002. | 2003. | 2004. |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| EU-25 | 5,7 | 5,6 | 5,4 | 5,3 | 5,0 |
| Belgija | 1,9 | 1,4 | 1,8 | 1,7 | 2,2 |
| Češka | 5,2 | 4,9 | 4,9 | 4,5 | 4,4 |
| Danska | 3,7 | 3,5 | 3,2 | 3,3 | 3,3 |
| Nemačka | 2,6 | 2,6 | 2,5 | 2,4 | 2,4 |
| Estonija | 7,0 | 7,1 | 6,5 | 6,3 | 5,5 |
| Grčka | 17,0 | 16,0 | 15,8 | 15,3 | 12,6 |
| Španija | 6,9 | 6,5 | 5,9 | 5,7 | 5,5 |
| Francuska | 4,2 | 4,1 | 4,1 | 4,3 | 4,0 |
| Irska | 7,9 | 7,0 | 6,9 | 6,5 | 6,4 |
| Italija | 5,2 | 5,2 | 4,9 | 4,7 | 4,2 |
| Kipar | 5,4 | 4,9 | 5,4 | 5,2 | 5,1 |
| Latvija | 14,4 | 15,1 | 15,3 | 14,6 | 13,3 |
| Litvanija | 18,4 | 16,5 | 18,6 | 18,7 | 16,3 |
| Luksemburg | 2,4 | 1,5 | 2,0 | 2,4 | 2,1 |
| Mađarska | 6,5 | 6,1 | 6,1 | 5,4 | 5,3 |
| Malta | 1,4 | 2,1 | 2,1 | 2,5 | 2,3 |
| Holandija | 3,3 | 3,1 | 2,9 | 2,9 | 3,2 |
| Austrija | 6,1 | 5,8 | 5,7 | 5,5 | 5,0 |
| Poljska | 18,7 | 19,2 | 19,6 | 18,2 | 17,6 |
| Portugalija | 12,5 | 12,9 | 12,5 | 12,8 | 12,1 |
| Slovenija | 9,6 | 9,9 | 9,7 | 8,4 | 9,7 |
| Slovačka | 6,9 | 6,3 | 6,6 | 6,0 | 5,1 |
| Finska | 6,2 | 5,8 | 5,5 | 5,3 | 5,0 |
| Švedska | 2,9 | 2,6 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| U.K. | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 1,3 |
| EU-15 | 4,3 | 4,2 | 4,0 | 4,0 | 3,8 |
| Bugarska | 13,2 | 9,7 | 10,7 | 11,1 | 10,7 |
| Hrvatska | : | : | : | 16,9 | 17,0 |
| Rumunija | 45,2 | 44,4 | 37,7 | 37,7 | 32,6 |
| SRBIJA | 20,4 | 22,3 | 22,9 | 23,1 | 24,0 |

Izvor: kao za tabelu br. 3.

Tabela 5. *Zaposleni u poljoprivredi prema polu i godinama starosti (2004)*

| | Struktura u % | | | | | | | | | | | |
|----------|-----------------------|-----|-----------------------|-----|-----------------------|-----|-----------------------|------|-----------------------|------|---------------------|------|
| | mladi od 25 godina | | od 25 do 34 godine | | od 35 do 44 godine | | od 45 do 54 godine | | od 55 do 64 godine | | 65 i više godina | |
| | m. | ž. | m. | ž. | m. | ž. | m. | ž. | m. | ž. | m. | ž. |
| EU-25 | 5,8 | 2,1 | 11,8 | 5,4 | 16,4 | 9,0 | 15,8 | 9,7 | 10,4 | 6,0 | 4,9 | 2,7 |
| EU-15 | 5,8 | 1,8 | 12,0 | 4,5 | 17,3 | 8,3 | 15,4 | 8,6 | 11,6 | 6,5 | 5,7 | 2,7 |
| Bugarska | 5,8 | 2,0 | 9,0 | 4,7 | 12,7 | 9,0 | 17,2 | 9,6 | 12,6 | 7,5 | 6,5 | 3,5 |
| Hrvatska | 3,9 | 2,4 | 6,0 | 5,2 | 9,8 | 7,8 | 12,2 | 11,0 | 9,7 | 10,2 | 10,8 | 11,1 |
| Rumunija | 7,1 | 4,7 | 11,5 | 9,1 | 9,3 | 7,0 | 9,6 | 8,5 | 8,2 | 9,3 | 7,5 | 8,3 |
| SRBIJA | 6,5 | < | 13,3 | < | 28,9 | < | 31,2 | < | < | < | 19,5 | < |

Za Srbiju podaci se odnose na oba pola (ukupno), podaci za starosnu grupu 55-64 godine uključeni u grupu 45-54 godine.

Izvor: EU: Eurostat (*Community labor force survey*), 2005; RZS: *Statistički godišnjak 2005*, str. 7.

Agrarna struktura Evrope, globalno posmatrano, s aspekta radne snage nije se bitno promenila nakon pristupanja 10 novih članica. Iako je broj zaposlenih u poljoprivredi EU-15 (sa 6,2 miliona) povećan za oko 55% (na 9,6 miliona) u EU-25, njihov udeo u ukupnoj zaposlenosti povećan je tek za 1,2 procentna poena. To potvrđuje gotovo marginalno (i dalje opadajuće) učešće poljoprivrede sa prosečno svega 5% u ukupnoj zaposlenosti Evrope. Pri tome su razlike po zemljama i dalje vrlo izražene, od najmanjeg udela u Velikoj Britaniji (sa svega 1,3%) do najvišeg u Grčkoj (12,6%) od starih, i Poljskoj (17,6%) od novih članica, odnosno Rumuniji (sa čak 32,6%) od potencijalnih članica.

Stanje i tendencije u Srbiji su, nažalost, znatno drugačije od evropskih proseka. Učešće poljoprivrede u ukupnoj zaposlenosti (sa 24%) je pet puta veće nego u EU. Uz to, suprotno tendencijama u drugim zemljama, u Srbiji se poslednjih godina čak povećava relativna zaposlenost u poljoprivredi (zbog „rezultata” tzv. tranzicije u drugim sektorima, odnosno rasta stope opšte nezaposlenosti sa 12,1% u 2000. na 18,5% u 2004. godini, i čak 20,8% u 2005. godini).

3.4. Starosna struktura zaposlenih u poljoprivredi

Radna snaga u evropskoj poljoprivredi ima uglavnom ujednačenu strukturu u pogledu zastupljenosti i rasporeda određenih starosnih grupa, bez značajnijih razlika između EU-15 i EU-25. Osnovna karakteristika je da je jedna četvrtina zaposlenih mlađa od 35 godina, a samo oko 8% zaposlenih je u proseku starije od 65 godina (vidi tabelu 6).

Međutim, ima i nekih zaista karakterističnih odstupanja. Najmlađa radna snaga je u zemljama sa najrazvijenijom poljoprivredom – najviše zaposlenih u starosnom dobu do 35 godina imaju Danska (32,3%) i Holandija (38,4%). S druge strane, strukturno najstarija radna snaga je u nekim mediteranskim zemljama – zaposleni stariji od 65 godina u Portugaliji čine čak više od jedne

trećine (35,6%), slede Kipar i Slovenija (kao i Hrvatska) sa oko 20%. U tom pogledu je zanimljiv podatak (ako je tačan) da u Češkoj i Slovačkoj ima manje od 1% zaposlenih lica koja su starija od 65 godina.

U Srbiji, prema rezultatima popisa iz 2002. godine, starosna struktura zaposlenih u poljoprivredi je zabrinjavajuća. U tom smislu je dovoljno ilustrativan podatak da aktivni poljoprivrednici stariji od 65 godina, dakle stariji od gornjeg praga radnog uzrasta, čine jednu petinu (19,6%) ukupne radne snage i, što je još važnije, njih je čak tri puta više nego mlađih od 25 godina (6,5%). S druge strane, ako je iste godine popisano ukupno 778,9 hiljada poljoprivrednih gazdinstava, a samo 529,2 hiljada aktivnih poljoprivrednika, to znači da na jednog aktivnog poljoprivrednika dolazi po jedno i po gazdinstvo. Ovde ne ulazimo u razmatranje distribucije gazdinstava prema njihovoj veličini, iako treba konstatovati da se nastavlja proces daljeg usitnjavanja (vlasnici postaju nepoljoprivrednici, prosečno gazdinstvo raspolaže sa 2,4 ha obradivog zemljišta, ima samo jedno grlo govedi, 2,5 svinje, 2 ovce i 12 komada živine).

Ako pored komparativnog procenjivanja ekonomske razvijenosti i pozicije poljoprivrede u socioekonomskoj strukturi Srbije i Evropske unije, posmatramo i uporedne parametre agrarne razvijenosti, možemo konstatovati ogromno zaostajanje, kako u procesima promena agrarne strukture, tako i u nivou ukupne produktivnosti faktora proizvodnje. Naime, prosečno gazdinstvo u Srbiji je gotovo šest puta manje nego u EU-15 (pet puta manje i od proseka EU-25); gazdinstva tako različite veličine angažuju (aktivno zapošljavaju) gotovo jednak broj radnika – poljoprivrednika. Konkretno, u Srbiji je angažovano prosečno 0,7 poljoprivrednika po jednom gazdinstvu veličine 3,6 ha; u EU-15 – prosečno 1 radnik, ali na gazdinstvu veličine 20,2 ha; u SAD – prosečno 0,5 radnika po jednom gazdinstvu, ali prosečne veličine 180 ha.

4. Komparacije intenziteta mera agrarne podrške

Objektiviziranje agrarne politike preko visine poljoprivrednih subvencija u Srbiji, u nedostatku elemenata za izračunavanje AMS (ukupna mera podrške) za određeni proizvod, moguće je izvršiti njihovim sumarnim komparativnim posmatranjima iz nekoliko različitih uglova. Pri tome pažnju treba usmeriti posebno na sledeće veličine i njihove odnose: 1) visina subvencija po jedinici osnovnih kapaciteta u poljoprivredi – poljoprivrednog i (ili) obradivog zemljišta; 2) učešće subvencija u BDP, društvenom proizvodu same poljoprivrede ili pak u novostvorenoj vrednosti ovog sektora; 3) visina subvencija po stanovniku, imajući u vidu ukupno stanovništvo, jer je zapravo svaki građanin istovremeno i (direktni) davalac i (indirektni) korisnik tih subvencija; 4) učešće subvencija u ukupnoj javnoj (budžetskoj) potrošnji.

Tabela 6. Subvencije – budžetski izdaci za poljoprivredu u Srbiji i EU
(procene za 2006. godinu)

| | EU | Srbija | Odnos (1):(2) |
|---|---------|--------|---------------|
| | (1) | (2) | (3) |
| Izdaci za poljoprivredu – ukupno (mil. evra) | 65.309 | 132 | 497 : 1 |
| Budžet EU | 51.203 | ... | |
| Nacionalni budžeti | 14.106 | ... | |
| Broj stanovnika ukupno (hilj. lica) | 457.189 | 7.498 | 102 : 1 |
| Broj aktivnih poljoprivrednika. (hilj. lica) | 9.653 | 529 | 18 : 1 |
| Poljoprivredna površina (hilj. ha) | 162.393 | 5.107 | 32 : 1 |
| Relativni nivo subvencija: | | | |
| po stanovniku ukupno | 143 | 18 | 8 : 1 |
| po aktivnom poljoprivredniku (evra) | 6.767 | 249 | 27 : 1 |
| po hektaru poljoprivredne površine (evra) | 403 | 26 | 15 : 1 |

Izvor: <http://europa.eu.int/comm/eur-lex-budget-data-p2006>; Republika Srbija: *Program raspodele i korišćenja sredstava subvencija u oblasti poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede za 2006. godinu*, Beograd, januar 2006.

Subvencije poljoprivrede u Srbiji obuhvataju lepezu različitih mera koje se mogu svrstati u dvadesetak različitih, a po značaju i obimu finansijskih sredstava – vrlo neujednačenih oblika interne podrške. U poslednje tri godine ukupan obim sredstava agrarne podrške nominalno je povećan (za oko 17%), ali je realno manji za oko 15%.¹¹ Ovde se ne bavimo klasifikacijom i kvantifikovanjem ovih mera na one sa minimalnim distorzivnim uticajem na trgovinsku razmenu i koje su prema Sporazumu o poljoprivredi STO dozvoljene („zelena kutija”) i na one koje taj sporazum zabranjuje, ili pak zahteva određenu redukciju njihovog nivoa („žuta” odnosno „plava kutija”). Zapravo, u politici nije učinjeno razdvaja-

¹¹ Agrarni budžet Srbije za 2003. godinu iznosio je 9.929,7 miliona dinara, ili 155,45 miliona evra, a za 2006. godinu planirano je 11.616 miliona dinara, što prema kursu dinar/evro krajem marta 2006. godine iznosi oko 132 miliona evra.

nje i usmeravanje ka merama opšteg značaja: stručne savetodavne službe, istraživanja, obučavanje, inspekcija, kontrola kvaliteta, suzbijanje zaraznih bolesti, zaštita zdravlja životinja i biljaka, marketing, promocija, infrastruktura, javne robne rezerve, zaštita životne sredine.

Težište agrarne podrške još uvek je na direktnim subvencijama, koje imaju za cilj povećanje proizvodnje. Ovakav pristup subvencijama poljoprivrede izraz je vladajućeg shvatanja koje ima tri bitne komponente: 1) da su agroekološki resursi Srbije nedovoljno iskorišćeni, odnosno da su ekonomski uslovi njihovog korišćenja nepovoljni; 2) da domaće tržište pojedinih proizvoda nije saturirano na tom nivou domaće ponude, odnosno da je potencijal tržišne potrošnje znatno veći od sadašnje ponude, i 3) da je efikasnije korišćenje resursa moguće postići izmenom odnosa troškovi-prihodi, i to direktnim uticajem na jednu stranu (troškovnu, preko regresa) ili na drugu stranu (prihodnu, preko premija) ove nejednačine.

Pretežan deo sredstava namenjen je subvencijama pojedinačnih proizvoda, pri čemu je vrlo značajan obim tih sredstava (blizu 30%) koncentrisan samo na jednu namenu (premije za mleko), dakle kao oblik direktne podrške povećanju proizvodnje samo jednog proizvoda.¹²

5. Zaključno razmatranje

Analitičke komparacije opšte agrarno-razvojne usmerenosti i utvrđenih sektorskih ciljeva Srbije i ZAP Evropske unije, pokazuju visok stepen međusobne kompatibilnosti. Naši strateški agrarno-razvojni dokumenti, i oni doneti početkom poslednje decenije, kao i oni doneti na samom prelazu u novi vek, u celini su utemeljeni na evropskim agrarno-političkim iskustvima i načelno ciljno usmereni ka evropskim vrednostima. Međutim, mere agrarne politike u Srbiji, prvenstveno tržišna politika – uvozna zaštita, subvencije proizvodnje i izvoza, kao i mere politike ruralnog razvoja, kako prema vrstama i oblicima, a naročito prema relativnoj visini subvencioniranja, znatno se razlikuju od evropskih parametara.

Prema objektiviziranim parametrima značaja poljoprivrede u socioekonomskoj strukturi, Srbija se značajno razlikuje ne samo po sadašnjem stanju, nego i prema razvojnim trendovima, odnosno intenzitetu i pravcima promena ekonomske strukture. Suprotno opštepoznatim zakonima socioekonomskog razvitka, naročito u poslednjih petnaestak godina, došlo je do retrogradnog procesa – smanjivanja relativnog udela industrije, odnosno povećanja sektorskog udela društvenog proizvoda agrarnog porekla.

¹² U uslovima monopolizovanog tržišta prodaje finalnih mlečnih proizvoda, nakon tzv. vlasničke transformacije (dokapitalizacije i privatizacije) mlekara, treba ozbiljno razmotriti svrsishodnost ovakvog načina podrške sektoru proizvodnje mleka.

Na osnovu raspoložive uporedne statističke građe, može se zaključiti da su strukturne karakteristike radne snage u poljoprivredi Srbije znatno nepovoljnije od evropskih: relativna zaposlenost u poljoprivredi je nekoliko puta veća, starosna struktura znatno nepovoljnija, uz konstataciju da izostaje (zbog nedostatka izvora) komparativna ocena o stepenu korišćenja radnog vremena i strukturi ekvivalenta pune zaposlenosti.

Relativno visoko i rastuće učešće poljoprivrede u ukupnoj zaposlenosti, potvrđuje našu tezu da se tzv. tranzicija u našim uslovima ispoljava kao proces dezindustrializacije i agrarizacije socioekonomske strukture.

Analičke komparacije koje su ovde učinjene navode na zaključak da se nivo produktivnosti i konkurentnosti poljoprivrede, odnosno naša agrarna (ne)efikasnost u celini, velikim delom može objasniti razlikama u obimu i strukturi radne snage u poljoprivredi. Takođe, imajući u vidu da Evropska unija – naročito posle poslednjeg proširenja za deset novih članica, ni agrarno, niti socioekonomski nije homogena grupacija, odgovarajuće komparacije omogućavaju objektiviziranje pozicije poljoprivrede Srbije prema aktuelnoj evropskoj stvarnosti. Pri tome, evropske regionalne razlike u strukturi radne snage u gazdinstvu, posebno pravci promena u tom sektoru, mogu biti indikacija domaćih potencijala agrarne multifunkcionalnosti, posebno razvoja lokalnih zajednica.

Ako proces približavanja Srbije Evropskoj uniji u sektoru poljoprivrede posmatramo i preko uporednih parametara agrarne razvijenosti, možemo konstatovati ogromno zaostajanje, kako u procesima promena agrarno-ruralne strukture, tako i na nivou ukupne produktivnosti faktora proizvodnje. Suštinska razlika ogleda se i u činjenici da su mere agrarne podrške kod nas još uvek determinisane sektorski a ne prostorno, odnosno da nema celovite politike regionalnog i ruralnog razvoja.

Pripreme agrarnog sektora za kvalifikovano i kompetentno učestvovanje u vrlo složenoj proceduri zaključivanja sporazuma o asocijaciji i stabilizaciji između Srbije (SCG) i Evropske unije, kao i pristupanja STO, podrazumeva ne samo interno institucionalno prilagođavanje i eksternu harmonizaciju standarda i mera agrarne politike, nego i ozbiljno restrukturiranje poljoprivrede i agroindustrije, odnosno celokupne agrarne i ruralne ekonomije.

Ovaj rad je, pored ostalog, pokazao značajnu nekompatibilnost domaćih statističkih izvora o poljoprivredi uopšte (posebno o statistici zaposlenosti i radne snage) sa odgovarajućim evropskim izvorima. Nedostatak odgovarajućih relevantnih izvornih pokazatelja onemogućava detaljnije analitičke komparacije stanja i strukturnih promena u poljoprivrednim delatnostima. To zahteva metodološko-sadržajno usaglašavanje, odnosno celovito prilagođavanje i harmonizaciju domaćih statističkih istraživanja sa odgovarajućim međunarodnim i evropskim statističkim standardima.

Literatura

- Bogdanov, N.: *Poljoprivreda u međunarodnim integracijama i položaj Srbije*, Društvo agrarnih ekonomista Jugoslavije, Beograd, 2004.
- EU: *Eurostat (Community labor force survey)*, 2005.
- European commission, Directorate-General for Agriculture: *Prospects for agricultural markets and income 2005-2012*, December 2005.
- European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural development: *Agriculture in the European Union, Statistical and Economic Information*, February 2006.
- Grbić, V.: *Ekonomija Evropske unije*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Milanović, M. – Dabović, D.: „Liberalizacija trgovine u jugoistočnoj Evropi kao faza integrisanja u Evropsku uniju – sporazumi o slobodnoj trgovini sa posebnim osvrtom na poljoprivredu”, tematski broj časopisa *Ekonomist*, br. 3/2002.
- Milanović, M.: „Agrarni izvoz kao izraz komparativne efikasnosti agro-industrije”, *Ekonomski anali* (tematski broj), Beograd, oktobar 2002.
- Milanović, M.: „Agrokompleks u ekonomskoj strukturi SR Jugoslavije – značaj i promene 1955-2000”, *Ekonomika poljoprivrede*, vol. 49, br 3-4/2002.
- Milanović, M.: „Disharmonija poljoprivrednih subvencija kao prepreka unutrašnjim i evropskim integracijama – slučaj državne zajednice Srbije i Crne Gore”, Tematski zbornik za naučni skup sa međunarodnim učesćem, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2004.
- Milanović, M.: „Približavanje Srbije Evropskoj uniji – novije komparacije poljoprivrede i agrarne politike”, *Ekonomika poljoprivrede*, br.2/2006.
- Milanović, M.: „Tranziciona politika u poljoprivredi – nejasni ciljevi, konfuzne perspektive”, *Ekonomski anali*, tematski broj, Beograd, decembar 2003.
- Milanović, M.: *Prehrambena industrija SR Jugoslavije*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2002.
- Popović, V.: *Evropska agrarna podrška i održivi ruralni razvoj*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2003.
- Republika Srbija, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede: „Program raspodele i korišćenja sredstava subvencija u oblasti poljoprivrede za 2006. godinu”, Beograd, januar 2006; <http://www.minpolj.sr.gov.yu>
- RZS: „Anketa o radnoj snazi”, Bilten br. 451/2006
- Savezna vlada SRJ: *Dugoročna politika agrarnog razvoja SRJ* (glavni redaktor: prof. dr Milan R. Milanović), „Službeni list SRJ” br. 71/99, *Dnevnik*, Novi Sad, 1999.
- Statistički godišnjak Srbije 2005.
- *Strategija razvoja poljoprivrede Srbije (2005)*, „Službeni glasnik RS” br. 78/05.
- <http://europa.eu.int/comm/agriculture>
- <http://europa.eu.int/comm/eur-lex-budget-data-p2006>.

DR JURE GAŠPARIČ, NAUČNI SARADNIK
Institut za savremenu istoriju, Ljubljana, Slovenija

UKLJUČIVANJE TERITORIJA SLOVENIJE I SLOVAČKE U PRIVREDU NOVIH DRŽAVA POSLE RASPADA AUSTRO-UGARSKE

Rezime: Rad se bavi procesom slovenačkog i slovačkog uključivanja u novi politički i privredni prostor 1918. godine, nakon raspada Austrougarske monarhije. Autor se pri tome posvećuje problemima ekonomske prirode koji se temelje na činjenici da su kako Kraljevina SHS tako i Čehoslovačka – nastale udruživanjem teritorijalnih jedinica iz različitih kulturnih, političkih i privrednih sredina. Na osnovu slovenačkih i slovačkih izvora, prikazan je privredni položaj Slovenije i Slovačke pred raspad Austro-Ugarske, poteškoće saobraćaja na tržištima obe novonastale države, te problemi povezani s neujednačenom poreskom politikom i formiranjem nove valute. Rasprava se završava predstavljanjem dve različite strategije u vođenju ekonomske politike, autonomističke i centralističke, koje su kao odgovor na privredne probleme bile primenjene u Slovačkoj i u Sloveniji.

Ključne reči: Slovenija, Slovačka, Austro-Ugarska, Kraljevina SHS, Čehoslovačka, 1918. godina, privredna istorija.

ASSISTANT DOCTOR JURE GAŠPARIČ, PHD
Institute of Contemporary History, Ljubljana, Slovenia

INTEGRATION OF THE TERRITORIES OF SLOVENIA AND SLOVAKIA INTO THE ECONOMY OF NEWLY FORMED STATES AFTER THE BREAK-UP OF AUSTRIA-HUNGARY

Abstract: The paper deals with the process of Slovene and Slovak integration into a new political and economic area after the break up of the Austro-Hungarian Monarchy in 1918. It focuses in particular on economic problems which stemmed

from the fact that both Czechoslovakia and Kingdom SHS emerged by the integration of entities coming from diverse cultural, political and economic backgrounds. On the basis of the Slovene and Slovak sources, it presents the economic position of Slovenia and Slovakia upon the disintegration of the Austria-Hungary, the transport problems on the markets of both newly formed states and the problems related to unequal taxation policy and introduction of new currencies. The paper concludes by the presentation of two basic national-economic orientations (autonomist and centralist), which emerged as a response to the economic problems in Slovakia and Slovenia.

Key words: *Slovenia, Slovakia, Austria-Hungary, Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes, Czechoslovakia, 1918, economic history.*

1. Uvod

Promene na političkoj karti Srednje Evrope koje je doneo kraj Prvog svetskog rata, sudbonosno su obeležile taj prostor. Nekadašnja politička, kulturna i privredna velesila Austro-Ugarska se raspala, a iz njenih ruševina proizašle su brojne nasledne države, osnovane na narodnom odnosno narodno-integralističkom načelu. Slovenačka teritorija je pri tom uključena u novonastalu Kraljevinu Srba, Hrvata i Slovenaca, a slovačka u Republiku Čehoslovačku. Obe pomenute nove slovenske državne tvorevine nastale su udruživanjem teritorijalnih jedinica iz različitih država. Čehoslovačka je nastala od austrijske i ugarske polovine bivše Austro-Ugarske, a u prvoj jugoslovenskoj državi našle su se, uz pokrajine iz oba dela monarhije, Bosna i Hercegovina – koju je pre toga anektirala Austro-Ugarska, kao i dve do tada samostalne kraljevine: Srbija i Crna Gora. Tako se na nivou novih država formirao novi politički, kulturni i privredni prostor koji nije obećavao brzu integraciju i konsolidaciju. Uprkos sasvim drugačijem početnom položaju, pozicije Slovačke i Slovenije bile su u tom procesu u mnogo čemu slične.

2. Osnivanje država na narodno-integralističkom načelu

Kraljevina SHS i Čehoslovačka bile su države osnovane na narodno-integralističkom načelu. U prvom slučaju su se južnoslovenski narodi Habsburške monarhije: Slovenci (njih je u novoj državi, prema popisu iz 1921. godine, bilo 1.060.000)¹, Hrvati i Srbi iz Slovenije, Hrvatske i Bosne i Hercegovine udružili s Kraljevinom Srbijom, koja je već obuhvatala nekadašnju Kraljevinu Crnu Goru i Vojvodinu.² Novonastala država

¹ Važno je naglasiti da je nakon formiranja granica posle Prvog svetskog rata gotovo četvrtina Slovenaca ostala izvan teritorije prve Jugoslavije. Spominski zbornik Slovenije: *Ob dvajsetletnici Kraljevine Jugoslavije*, Ljubljana, 1939, str. 544.

² Odlukom Velike Narodne skupštine srpskog naroda u Crnoj Gori, 26. 11. 1918. godine Kraljevina Crna Gora prestala je da postoji, a njena teritorija priključena je Kraljevini Srbiji. Dan ranije, 25. novembra 1918. godine, odluku o priključenju Vojvodine Kraljevi-

Kraljevina Srba, Hrvata i Slovenaca (Kraljevina SHS), posledično je imala višenacionalni karakter. Pored šarene slike koju su sastavljali već sami južni Sloveni, nalazimo u toj državi još i Nemce, Albance, Mađare, Rome, Čehe, Slovake, Rumune, Turke. Igre istorije i crtanja granica popunile su prostor uz istočni Jadran sa šarenom nacionalnom slikom. Slovenci su, dakle, oslobodivši se dinastije Habsburga, koja je pod plemenitim geslom *Viribus unitis* ujedinjavala jednako raznolike narode, stali pod štit srpske vladarske dinastije Karađorđevića. U obe države predstavljali su manjinski narod, ali s jednom temeljnom razlikom. U Kraljevini SHS su barem u početku bili konstitutivni element, čime su njihove narodnosne težnje u datim okolnostima bile bar delimično zadovoljene. Pre toga, zajedno s ostalim Južnim Slovenima iz bivše Austro-Ugarske, Slovenci su formirali samostalnu Državu Slovenaca, Hrvata i Srba (Državu SHS), ali su neizvesne međunarodne prilike diktirale drugačije rešenje. Italijani su zauzeli veći deo slovenačke teritorije na zapadu, Austrija je ugrožavala granicu na severu, međunarodnog priznanja države nije bilo ni od kuda.³ Možemo se složiti da su bili „(...) slabašni i nesigurni Slovenci prilično zadovoljni da su pod beogradskom zaštitom”.⁴

U sličnom položaju našli su se i Slovaci u Čehoslovačkoj. U tom slučaju takođe možemo govoriti o multietničkoj državi, u kojoj je Slovaka bilo manje od dva miliona, znači – manje nego Nemaca. Pošto je Čehoslovačka utemeljena i osnovana kao država naroda, na temelju prava do samoopredeljenja, trebalo je naći prikladno i elegantno rešenje kojim bi Česi i Slovaci pokazali da su ovi navodi pravilni. Imenovali su ga „čehoslovakizam”, po kojem Česi i Slovaci sastavljaju jedinstven politički narod.⁵ Oni to, naravno, nisu bili, pa je takvo usmerenje u daljem razvoju države stvaralo mnoge probleme. Slovački istoričar Dušan Kovač daje jednostavan komentar: „Statistički pogled ipak je uvek jednostavniji od političkog i istorijskog.”⁶ U isti mah dodaje da je čehoslovakizam odgovarao i Slovacima, jer bi inače bili manjinski narod u vlastitoj državi naroda.⁷ Ipak, treba upozoriti da čehoslovakizam u ustavnom i formalnom smislu, barem naizgled, nije postojao. U Ustavu Čehoslovačke republike koji je usvojen 29. februara 1920. godine – o tome

ni Srbiji donela je novosadska Narodna skupština za Vojvodinu. F. Čulinović: *Državno pravna historija jugoslavenskih zemalja XIX i XX vijeka*, Druga knjiga (Srbija – Crna Gora – Makedonija – Jugoslavija 1918–1945), Školska knjiga, Zagreb 1954, str. 151-152, 197.

³ Više o razlozima koji su diktirali udruživanje države SHS s državom Karađorđevića vidi u: B. Gligorijević, *Parlament i političke stranke u Jugoslaviji 1919-1929*, Institut za savremenu istoriju, Narodna knjiga, Beograd, 1979, str. 273-275.

⁴ J. Pirjevec: *Jugoslavija 1918-1992. Nastanak, razvoj ter razpad Karađorđevićeve in Titove Jugoslavije*, Lipa, Koper, 1995, str. 16-17.

⁵ Slično je Vidovdanski ustav Kraljevine SHS opredeljavao Srbe, Hrvate i Slovence kao tri „plemena” jedinstvenog jugoslovenskog (troimenog) naroda. Vidi: F. Čulinović, op. cit., str. 263.

⁶ „Štatistický pohľad je však vždy jednoduchší ako politický a historický”, D. Kováč, *Dejiny Slovenska*, Nakladateľstvi Lidové noviny, Praha, 1998, str. 187.

⁷ Ibidem.

nema reči,⁸ odnosno nema člana koji bi se konkretno bavio tom temom. Međutim, i pored toga postoji više dokaza koji implicitno odobravaju ustavni čehoslovakizam, slično kao što je jugoslovenski Vidovdanski ustav iz 1921. godine ozakonio narodni unitarizam i državni centralizam.⁹ Najviše bode u oči uvod Ustava gde je zapisano: „My, národ Československý”,¹⁰ nadalje ime države – Čehoslovačka republika. U ovom tekstu, inače, čehoslovački pišemo sastavljeno – kao što to rade slovački i češki autori, te savremenici tog razdoblja – a originalni naziv države, zapisan u posleratnim ugovorima koji međunarodnopravno priznaju državu (Senžermenski i Trianonski mirovni sporazum), na francuskom glasi: *République Tchéco-Slovaque*, a na engleskom: *Czecho-Slovak State*. Na isti način zapisano je i ime nove države Južnih Slovena: *L'État Serbo-Croate-Slovène* odnosno **The Serb-Croat-Slovene State**. Svuda je jasno istaknuto koji su konstitutivni narodi. Zato se Ljudovit Novak, uticajni slovački jezikoslovac razdoblja između dva svetska rata, zalagao da se imena Česi i Slovaci pišu odvojeno, čime bi jasno prikazali specifičan karakter zajedništva dva naroda, nastao „spajanjem dva ravnopravna slovenska naroda”.¹¹

3. Privredno nasleđe

U Slovačkoj, koja je pripadala ekonomsko nerazvijenoj ugarskoj polovini monarhije, kao glavna narodno-privredna grana preovladavala je poljoprivreda. Tek je u poslednjoj trećini 19. veka na teritoriji Ugarske počela da se izgrađuje industrija. Zbog razvojnog zaostajanja u poređenju s Cislitvanijom, ugarska vlada je podupirala ovu mladu oblast privrede u razvoju brojnim finansijskim injekcijama, poreskim olakšicama, subvencijama za železnički saobraćaj i sličnim podsticajnim aktivnostima. Tako je stopa rasta industrije dostizala neverovatnih 7,3% godišnje, više nego bilo gde u razvijenijim zemljama Evrope.¹²

Brzina približavanja zapadu Ugarske, bila je, dakle, zadivljujuća. Imajući u vidu navedene podatke o stopi rasta industrije, možemo pretpostavljati da bi ovaj trend morao da traje barem toliko vremena koliko je trajao, da bi Slovačka dostigla stupanj razvoja privrede zapadnog dela Ugarske – naravno, ako bi razvoj tog dela zemlje bio umereniji. Naime, neposredno pred početak Prvog svet-

⁸ L. Novák, *Československý národ ako väčšinový národ štátny*, spis iz 1935. godine, ponovo objavljen u delu: *Slovenská otázka v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava 1997, str. 208.

⁹ O unitarističkom i centralističkom karakteru Vidovdanskog ustava: J. Perovšek, „Unitaristični in centralistični značaj vidovdanske ustave”, *Prispevki za novejšo zgodovino*, vol. 33, no. 1-2, 1993, str. 17-26.

¹⁰ L. Novák, op. cit, str. 209.

¹¹ U originalu: „spojením dvoch rovnoprávných slovanských národov”; ibid.

¹² L. Lipták, *Slovensko v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava, 2000, str. 14; J. Faltus, V. Průcha: *Prehľad hospodárskeho vývoja na Slovensku v rokoch 1918-1945*, Vydavateľstvo politickej literatúry, Bratislava 1967, str. 11-13.

skoga rata slovačka industrijska proizvodnja po stanovniku dostizala je 50% prosečne industrijske proizvodnje privrede zapadnog dela zemlje.¹³ Tek nam ta činjenica u potpunosti daje predstavu o stvarnim privrednim temeljima središnjeg srednjoevropskog područja – Ugarske, koji je uprkos naglom razvoju bio slaba osnova za budućnost. Sledile su nestalne godine rata, a posle toga raspad države i podela njene teritorije među naslednim državama. Najseverniji deo teritorije – Slovačka, pripao je novoj državi Čeha i Slovaka.

Mnogo razvijenija Češka iz cislitvanskog dela monarhije već je pre rata bila u priličnoj meri industrijalizovana. Godine 1910, u industriji je bilo zaposleno 39,6% stanovništva, a u poljoprivredi 34,4%. Ovi procenti bili su za Slovačku u slučaju industrije gotovo za polovinu niži (18,4%), a u slučaju poljoprivrede približno dva puta viši (62,6%).¹⁴ Ekonomsko spajanje dva područja bilo bi verovatno jednostavnije ako bi se industrijski razvijeno područje udružilo sa poljoprivredom razvijenim područjem. Međutim, već podaci o strukturi stanovništva negiraju obe pretpostavke. U Slovačkoj, koja je bila nerazvijena poljoprivredna zemlja, prinos po hektaru bio je čak 2,5 puta manji nego u Češkoj.¹⁵ Najjednostavnije ekonomsko objašnjenje udruživanja ova dva područja pružio je slovački istoričar Ljubomir Liptak. Teritorija Slovačke „(...) znatno je zaostajala za razvijenim zemljama zapadne i srednje Evrope, ali ni iz daleka nije spadala među najzaostaliya područja Evrope. Dok su češke pokrajine bile najistočnije predvorje zapadne kapitalističke industrijske civilizacije, samo stupanj ispod njenog vrha, Slovačka je bila specifična zapadna straža siromašnije polovine Evrope, pri čemu je bila po stupnju industrijskog razvoja malo iznad nje.”¹⁶

Slovenija je, kao i Češka, pripadala Cislitvaniji – razvijenijem delu nekadašnje monarhije. Ali slično kao i na političkom, prednost na privrednom polju prevagnula je na češku stranu. Naime, u Sloveniji je, kao i u Slovačkoj, većina stanovništva zarađivala poljoprivredom. Još 1931. godine procenat poljoprivrednog stanovništva je prevazilazio 60%.¹⁷ S druge strane, ekonomski položaj Slovenije bio je, bez obzira na navedenu činjenicu, mnogo bolji od ekonomskog položaja Slovačke. Naime, u „austrijskom periodu” slovenačke ekonomije, zabeleženo je više pozitivnih poduhvata koji su omogućili brzu i efikasnu industrijalizaciju. Pogotovo je bila od značaja izgrađena saobraćajna infrastruktura.

¹³ L. Lipták, op. cit., str. 15.

¹⁴ V. Průcha, „Equalization of the Economic Levels Between Slovakia and the Czech Lands in the Years 1918-1989”, *Challenges of Economic History*, Budapest, 1996, str. 209.

¹⁵ Ibid., str. 208.

¹⁶ „(...) výrazne zaostávalo za vyvinutými krajinami západnej a strednej Európy, avšak nepatrilo ani zďaleka medzi najzaostalejšie európske oblasti. Zatiaľ čo české kraje boli akýmsi najvýchodnejším predpolím západnej kapitalistickej industriálnej civilizácie, ale stáli o stupienok nižšie za jej špičkou, Slovensko tvorí zasa akoby západnú vysunutú stráž tej chudobnejšej polovice Európy, pričom na stupienku industriálnej súťaže je o máličko vyššie.” L. Lipták, op. cit., str. 15.

¹⁷ *Spominski zbornik Slovenije*, op. cit., str. 544.

Preko čitave teritorije Slovenije tekla je Južna železnica koja je povezivala Beč s lukom Trst, te posledično slovenačke zemlje s razvijenim tržištima. Vredi istaći i energetska obezbeđenost Slovenije, kao i opštu obrazovanost stanovništva.¹⁸ U energetsom pogledu naročito je bila značajna elektrana „Fala” na Dravi u blizini Maribora. Godine 1913, njenu gradnju je počela „Štajermarkiše Elekriticitets-Gezelšaft” u Gracu, i za gradnju obezbedila do 20 miliona kruna. Za tadašnje prilike, energetska velecetrala bila je izgrađena 1918. godine. Posle komplikacija u vezi s nostrifikacijom, u konačnoj fazi je dobavljala struju slovenačkim gradovima i privredi.¹⁹ Osim ključnih podsticaja privrednog razvoja, ne smemo zaboraviti da je glavni pokretač industrijalizacije bio finansijski kapital. Samo dovoljna količina kapitala, skoncentrisana u odgovarajuće razvijenim bankama i ostalim institucijama finansijskog sektora, mogla je da bude zamajac napretka; a u Sloveniji, institucije te vrste razvile su se već pre smene vekova.

Tabela 1. Udeo stanovništva Slovenije, Kraljevine SHS, Slovačke i Češke po pojedinim privrednim sektorima 1921. godine (%)²⁰

| PRIVREDNI SEKTOR | SLOVENIJA | KRALJEVINA SHS | SLOVAČKA | ČEŠKA |
|-------------------------------------|-----------|----------------|----------|-------|
| Poljoprivreda, šumarstvo, ribarstvo | 63,1 | 75,9 | 60,7 | 31,5 |
| Industrija i zanatstvo | 16,5 | 9,8 | 17,4 | 39,7 |
| Trgovina i finansije | 3,7 | 3,2 | 4,1 | 6,3 |
| Saobraćaj | 4,7 | 1,9 | 3,5 | 5,4 |
| Javne službe i slobodna zanimanja | 4,5 | 3,5 | 5,0 | 5,9 |
| Ostali i ljudi bez zanimanja | 7,5 | 5,7 | 9,3 | 11,2 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 |

Izvor: *Spominski zbornik Slovenije*, op. cit., str. 544; V. Průcha, op. cit., str. 209.

¹⁸ Pismenost je na početku 20. veka dostizala 90%. Ž. Lazarević, „Na južnih obzorjih. Gospodarska izkušnja Slovencev v prvi jugoslovanski državi”, *Nova revija*, no. 156-157, april-maj 1995, str. 190.

¹⁹ Elektrana je prodavala energiju i u Grac. J. Šorn, „Slovensko gospodarstvo v poprevarnih letih 1918-1924”, ur. N. Borak, Ž. Lazarević, *Zbirka Ekonomska knjižnica*, Cankarjeva založba, Ljubljana, 1997, str. 218-221.

²⁰ Treba upozoriti da se podaci za Češku i Slovačku odnose na celokupno stanovništvo, a podaci za Sloveniju i Kraljevinu SHS na zanimanja izdržavaoca porodičnog domaćinstva, jer podaci o celokupnom stanovništvu Slovenije za 1921. godinu nisu bili objavljeni. Zapisane brojke za Sloveniju i Kraljevinu SHS zbog toga su nešto niže nego što bi inače bile, ali ipak omogućavaju poređenja. Isto tako, upozoravamo da podaci za Kraljevinu SHS već uključuju Sloveniju i da se ne odnose samo na preostalu teritoriju nove države. Brojevi bi – bez uzimanja Slovenije u obzir – bili malo drugačiji, ali ih, uz napomenu da je 1921. godine udeo slovenačkog stanovništva u stanovništvu Kraljevine SHS bio 8,85%, možemo uzeti za aproksimaciju stanja u preostaloj državi. *Spominski zbornik Slovenije*, op. cit., str. 544.

4. Ekonomski položaj u novoj državi

Kada je agrarna, ali infrastrukturno dobro opremljena Slovenija, stupila u novu političku stvarnost, odjednom je postala njen najrazvijeniji deo. Nerazvijeni južni delovi Kraljevine SHS nisu dostizali u razvoju svoj najseverniji deo.²¹ Nova država bila je i teritorijalno manja od stare, te je predstavljala manje tržište, ali i pored toga je privredna klima, barem u prvom razvojnom periodu, za Sloveniju i njena preduzeća bila pozitivna. Novo nerazvijeno tržište vapilo je za industrijskim proizvodima, i u isto vreme bilo carinski jako zaštićeno. Naime, posle rata je na teritoriju čitave države prošireno važenje srpske carinske tarife, koja se odlikovala visokim zaštitnim carinama na uvezenu robu.²² Naravno, u takvim prilikama su preduzeća, naviknuta na oštru konkurenciju u staroj Austriji, uspela bez većih problema.

Već u tadašnjim (posleratnim) analizama privredne perspektive Slovenije u novoj državi, isticane su sve ranije nabrojane prednosti. Komentator liberalno usmerenih novina „Jugoslavija” je, na primer, zapisao: „U prošlom državnom savezu bili smo država čija je industrija bila u povojima (...); sada se naša industrija doduše i nije razvila do savršenstva, ali su naši susedi u novom državnom savezu u tom pogledu još daleko lošiji od nas.”²³ I pošto Slovenija, naravno, nije imala autarhičnu poljoprivredu, nego je bila vezana za uvoz prehrambenih proizvoda iz južnih krajeva Kraljevine SHS, njeno privredno usmerenje bilo je, uzevši u obzir sve navedeno, jasno. Naime, zemlju je trebalo preoblikovati u industrijski centar nove države.²⁴ Međutim, razne ideje mnogo puta izrečene nije pratila konkretna politička i privredna akcija. Tako je u prve dve posleratne godine industrijski razvoj bio neznatan. Ako ga pratimo kroz uvoz mašina i mašinskih delova, utvrdićemo da je pravi razvojni procvat donela tek 1922. godina, kada je uvoz mašinske opreme predstavljao čak 5% ukupnog uvoza Kraljevine SHS.²⁵ Naravno, ogromni deo uvezene opreme završio je u Sloveniji.

Dok su slovenački narodnoprivredni mislioci morali dokazivati da je, uprkos teritorijalnoj usmerenosti ka razvoju poljoprivrede, najkorisnija izgradnja industrije u Sloveniji, njihove slovačke kolege osetile su kako se razvija sličan proces izgradnje državne privrede u praksi. Ako kažemo da je razvoj u Čehoslovačkoj pratio „slovenački model”, onda, naravno, važi da se industrijsko i infra-

²¹ Ž. Lazarević, op. cit., str. 196.

²² Ibid., str. 197.

²³ „Gospodarska orijentacija Slovenije”, *Jugoslavija*, 12.6.1921.

²⁴ Autor citiranog članka navodio je i razloge protiv nameravane industrijalizacije. Kao prvi, naveo je demoralizaciju koja bi obavezno pratila industrijalizaciju. Zbog duševnog zdravlja naroda bilo bi zato bolje, kaže se u citiranom članku, da se i dalje podstiče razvoj poljoprivrede. Kao drugi, naveo je izloženost Slovenije u eventualnom vojnom konfliktu. Ibid.

²⁵ A. Golia, „Industrija v Sloveniji”, *Spominski zbornik Slovenije*, str. 375.

strukturno mnogo razvijenija Češka razvijala u industrijskom pravcu (kao svih godina do tada), a Slovačkoj je bilo suđeno da ima ulogu poljoprivrednog snabdevača. Slovačka je to jako osetila u 1920-im godinama, kada se suočila sa deindustrijalizacijom. Naime, razvijena češka industrija je uporno istiskivala slovačku, koja je još bila u povojima i nije se mogla takmičiti sa češkom.²⁶ Uprkos tome, Slovačka je po stupnju privrednog razvoja polako i na dugi rok dostizala Češku.²⁷ U prvim posleratnim godinama (1920. i 1921) u Slovačkoj je bilo 129 novoosnovanih deoničkih društava, a među njima znatan broj proizvodnih jedinica.²⁸

Presek industrijski najintenzivnijih grana u Sloveniji i Slovačkoj pokazuje sličnu sliku. U oba slučaja naročito vredi upozoriti na razvoj drvne industrije. Uslovi za razvoj ove industrijske delatnosti takođe su bili slični u obe zemlje: dovoljni prirodni izvori (šume), odgovarajuće stručno obrazovana radna snaga, velike potrebe za sirovinom te vrste za sanaciju posledica rata i, jedan od ključnih momenata, gubitak drvnih kontingenata najvećeg izvoznika drva pre rata – Rusije. U ekspanzivnoj fazi razvoja u obe zemlje bile su još rudarska industrija i industrija građevinskog materijala. Takođe, za svaku zemlju važile su određene specifičnosti. Koda je o Sloveniji reč, pomenimo još gvožđarsku i tekstilnu industriju, dok je za Slovačku važno pomenuti industriju piva, koja se održala i pored jake konkurencije češkog piva, naročito zahvaljujući visokim železničkim tarifama.²⁹

5. Problemi u privređivanju

5.1. Nerazvijenost saobraćajne infrastrukture

Jedan od temeljnih problema koji se pojavio prilikom konstituisanja novog privrednog prostora, u oba slučaja bio je problem saobraćaja. Infrastrukturna nepovezanost segmenata novog tržišta je, naravno, uticala na to da se znatno smanji, a ponekad čak i poništi konkurencija među domaćim preduzećima. Iako se Sloveniji i Slovačkoj otvorilo novo tržište, put do njega bio je izuzetno težak. Upravo je zadatak nove državne saobraćajne politike bio: stvoriti uslove u kojima bi ravnopravno nastupala sva preduzeća; da ni ona preduzeća, smeštena na udaljenoj lokaciji, ne bi imala problem s konkurencijom.³⁰

²⁶ V. Průcha, op. cit., str. 210.

²⁷ Slovačka je zaista počela brže da sustiže u privrednom razvoju Češku tek posle privredne krize 1929-1933. i zatim nastavila ubrzani ekonomski rast sve do 1989. godine. V. Průcha, op. cit., str. 210, 218-219.

²⁸ J. Faltus, V. Průcha, op. cit. str. 34.

²⁹ A. Golia, op. cit., str. 375; J. Faltus, V. Průcha, op. cit., str. 33.

³⁰ I. Karvaš, *Sjednocení výrobních podmínek zemích českých a na Slovensku*, Orbis, Praha, 1933, str. 81.

Najveći i najznačajniji prevoznik u tom periodu bila je železnica. Međutim, sve njene prednosti u posleratnom periodu zasenile su brojne slabosti: nepovezanost pruga, problem s ugljem, lokomotivama³¹ i, pre svega, nedostatak železničara. Pored svega toga, postojale su izuzetno visoke prevozne tarife koje je regulisala tzv. tarifna politika. Za nju su već savremenici znali da kažu „(...) da je nepredvidiva i da zaostaje za razvojem privrednog života (...)”.³² Alternativni prevozni put bio je po plovnim rekama i moru. Slovenija, koja je imala izlaz na Jadransko more dok je bila u sastavu Austrije, po poznatom Rapalskom ugovoru od 12. novembra 1920. godine, izgubila je trećinu nacionalne teritorije, a uz to pretrpela i znatnu privrednu štetu jer je bila odsečena od mora.³³ Tada je u pogledu prevoza veliku prednost predstavljala reka Dunav, koja je jeftino povezivala Srednju Evropu. Uprkos slovenačkim predstavama o sopstvenoj srednjoevropskoj poziciji, Dunav je tekao pored nje. S konkurentskim Dunavom, mnogo je profitirala Slovačka sa svojom lukom Bratislavom. To je, međutim, bilo nevažno sa stanovišta privrednog spajanja Slovačke sa Češkom, pošto je reka tekla pored Češke. Slovačka privreda susretala se, znači, s jednakim problemom kao i slovenačka. Kada su carinske barijere pale, iznikle su nove – tarifne. Slobodno ih možemo nazvati posebnim oblikom carine.³⁴ Naravno, za izvoznike su značile teško opterećenje, a za slabija preduzeća još i zaštitu od proizvoda iz novopriključenog dela države.³⁵

5.2. Nepostojanje jedinstvenog poreskog sistema

U opisanu situaciju pokušajmo sada da stavimo slovenačkog i slovačkog preduzetnika, koji su se zalagali da posluju na novom, proširenom tržištu. Hipotetički, slovački preduzetnik proizvodio je i prodavao pivo, a slovenački vino. Prvi je nameravao da proda pivo u istočnoj Češkoj, a drugi da proda vino u Srbiji. Bez obzira na nepovoljne saobraćajne prilike i visoke prevozne tarife, sklopili su posao, izveli ga i ostvarili neki prihod. Međutim, gorki trenutak nastupio je kad je zarađeno trebalo dati na volju državi. Ona je, kao i uvek, odmerila prema sebi porez. Tako su preduzeća iz različitih delova zemlje bila nejednako tretirana, što je sa svoje strane negativno uticalo na konkurenciju

³¹ Posle raspada Austro-Ugarske, u pregovorima država naslednica poseban problem predstavljao je vozni park austro-ugarskih železnica. Na konferencijama u Portorožu i Beču 1921. godine, odlučeno je da svi nepodeljeni vozovi, koji su tada bili na teritoriji neke od tih država, pripadnu baš toj državi. J. Gruber, *Dopravni politika*, 1924, str. 103.

³² Č. Nagod, „Naš promet”, *Spominski zbornik Slovenije*, op. cit., str. 408.

³³ „Slovenija odrezana od morja in mora znova preobraziti svoje gospodarstvo”, *Jutro*, 13. 11. 1920.

³⁴ J. Faltus, V. Průcha, op. cit., str. 86.

³⁵ Takvu situaciju možemo da pratimo u već navedenom primeru slovačke i češke industrije piva, kada je češki izvoz u Slovačku sprečavala visoka transportna tarifa. Nakon sniženja tarife, u Slovačkoj je počeo već spomenuti proces deindustrijalizacije.

na novom, proširenom nacionalnom tržištu. Naime, u Sloveniji je važio austrijski poreski sistem, koji je, naravno, bio znatno drugačiji od poreske prakse u ostalim delovima Kraljevine SHS. Ključna razlika bila je u tome što su slovenački poreski obveznici plaćali porez na prihod, znači porez na prihod pojedinca, koji u istočnim delovima nove države nije bio poznat. U Srbiji, takođe, nije bila poznata trošarina na vino.

Stanovnici bivše Austro-Ugarske – i posredno preduzeća – bili su poreski opterećeniji i posledično u neravnopravnoj poziciji prema pojedincima i preduzećima u Srbiji i Crnoj Gori.³⁶ Uzimajući u obzir sve to, možemo tvrditi da je nastup na novim tržištima bio skuplji nego u staroj monarhiji, a nova tržišta bila su i teže dostupna. Slovački pivar susreo se sa sličnim problemima. U Slovačkoj je još uvek važio ugarski poreski sistem koji je bio zasnovan na visokim dažbinama. U vreme bivše Austro-Ugarske, ove dažbine nisu stvarale tenzije pošto je poreski moral bio nizak, a organizovanost skupljanja poreza primitivna. U Čehoslovačkoj, nova vlada se brzo obračunala sa svima koji nisu plaćali porez i organizovala efikasan sistem punjenja državne kase, a na izjednačavanje poreskih opterećenja privremeno je zaboravila.³⁷ Savez slovačkih industrijalaca na to je upozoravao predsednika Tomaša G. Masarika još 1923. godine u svom memorandumu. Između ostalog, isticao je i problem s kojim su se susretali slovenački preduzetnici – porez na prihod. Pre državnog ujedinjenja, taj porez je postojao samo u Češkoj, a posle ujedinjenja je uveden i u Slovačkoj.³⁸ Možemo konstatovati da je u oba slučaja poreska politika bila diktirana od onih kod kojih je bila skoncentrisana politička snaga, bar u prvim

³⁶ V. Murko, „Državne in samoupravne finance v dravski banovini v l. 1918-1938”, *Spominski zbornik Slovenije*, str. 474-475. Poreski sistem bio je ujednačen tek 8. februara 1928. godine, kada je počeo da važi Zakon o direktnom porezu. Na zahtev srpskih poslanika ukinut je porez na prihod, inače moderan porez koji je omogućavao uzimanje u obzir egzistencijalni minimum i pravičnost u oporezivanju. O parlamentarnoj debati zakona o izjednačenju poreza uporedi: B. Gligorijević, *Parlament i političke stranke u Jugoslaviji 1919-1929*, Institut za savremenu istoriju, Narodna knjiga, Beograd, 1979, str. 253. U raspravi su se poslanici Kmečko-demokratske koalicije žestoko protivili vladinom predlogu, da bi i posle ujednačavanja poreza prečanski krajevi još godinu dana plaćali porez na prihod. Na kraju, prihvaćen je vladin predlog u kojem je kompromisno povećan neoporezovani deo prihoda. Uporedi i: Ž. Lazarević, „Vendarle poenotenje davkov”, *Slovenska kronika XX stoletja 1900-1914*, Nova revija, Ljubljana 1995, str. 330.

³⁷ CZ – A U T. G. Masaryka, MAR, Slovensko, kar. 1, Sl. 2.

³⁸ Članovi saveza jasno su isticali da je Slovačka više poreski opterećena nego Češka. CZ – A U T. G. Masaryka, MAR, Slovensko, kar. 1. Sl. 1, Memorandum Krajinske skupiny pre slovensko Ústredného sväzu čl. Priemyselníkov v Bratislave, 5.9. 1923. Posle poreske reforme u Ugarskoj 1909. godine, zakonodavstvo je predvidelo i porez na prihod, ali taj zakon nije primenjivan sve dok nije buknuo rat. Počeo je da važi 1. januara 1915. godine, ali u vrlo okrnjenom obliku. Tako je, u vreme osnivanja Čehoslovačke, u Slovačkoj važio ugarski poreski zakon iz 1909. godine. J. Popitz, „Einkommensteuer”, *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 3. zv., De Bosch-Kemper – Finanzausgleich, Verlag von Gustav Fischer, Jena, 1926, str. 455-456.

godinama posle rata, bez obzira na stvarne privredne potrebe. Pragu je odgo-varalo da i Slovačka plaća porez na prihod, a Beogradu da ga plaćaju samo prečanske zemlje.³⁹

5.3. Valutni problem

Problemima konstituisanja novog privrednog prostora pridružile su se i teškoće vezane za raspad starog. Brzu, relativno elegantnu i efikasnu političku separaciju od Austro-Ugarske, očito nije sledila tako jednostavna privredna separacija. Stanovnike novih naslednih država na staru državu još dugo su podsećale slike na austro-ugarskim novčanicama, koje su bile u opticaju na teritoriji nekadašnjeg carstva. U ratu ruinirana, austro-ugarska državna ekonomija više nije mogla da puni bečki budžet. Tako se država finansirala zaduživanjem kod emisione banke, koja je stalno izdavala nove i nove novčanice. Razumljivo, tome je sledila ogromna inflacija. Naravno, takav obezvređeni novac nove države nisu želele da prime. Zato su i uvele tzv. valutnu separaciju⁴⁰, tako što su obeležile sve novčanice nekadašnje monarhije u opticaju na njihovoj teritoriji, uzele ih za svoju valutu i počele da je postavljaju na nove temelje. U Čehoslovačkoj situacija je bila jednostavnije rešiva, jer ujedinjene pokrajine ranije nisu imale svoju narodnu banku niti valutu. Tako je posle četiri meseca priprema, 25. februara 1919. godine, u državi bio prihvaćen zakon o osnivanju posve nove valute – čehoslovačke krune.⁴¹ Jugoslovenska stvarnost bila je komplikovanija. Posle rata su u državi bile u opticaju sledeće valute: u prečanskim krajevima austro-ugarske krune, u Srbiji dinar, u Crnoj Gori perper i u južnoj Srbiji bugarski lev.⁴² Krunske novčanice ubrzo su (u dva pokušaja) bile žigosane. Kad se 31. januara 1920. godine još i Narodna banka Srbije preoblikovala u Narodnu banku Kraljevine SHS,⁴³ svi uslovi za formiranje nove zajedničke nacionalne valute bili su ispunjeni. Uzimajući u obzir političku težinu nekadašnje Kraljevine Srbije, razumljivo je da je to postao dinar. Ubrzo zatim, pojavilo se pitanje kako tretirati odnose vrednosti različitih valuta u opticaju. Prirodno je da je unutrašnja vrednost valuta bila različita, i zbog toga je bilo potrebno odrediti međusobne kurseve zamene. Slovenci su o vrednosti krune

³⁹ U srpskim političkim krugovima Prečanima su nazivali stanovnike iz jugoslovenskih zemalja nekadašnje Austro-Ugarske, koji su živeli preko Save, Dunava i Drine, gledano iz Beograda.

⁴⁰ Tzv. žigosanje valuta koje su kružile na teritorijama novih država, kasnije je tražio i Senžermenski mirovni sporazum. J. Šorn, op. cit., str. 64.

⁴¹ Š. Horváth, J. Valach: *Peňažníctvo na Slovensku 1918-1945*, Alfa, Bratislava, 1978, str. 23-25.

⁴² I. Slokar, „Valutne razmere, devizna politika in bankarstvo”, J. Mal, ur., *Slovenci v desetletju 1918-1928*, Zbornik razprav iz kulturne, gospodarske in politične zgodovine, Leo-nova družba, Ljubljana, 1928, str. 553.

⁴³ J. Šorn, op. cit., str. 127.

raspravljali već u privrednom odseku Narodnog saveta krajem oktobra 1918. godine. Ekonomista dr Milko Brezigar računski je dokazivao da vrednost krune dostiže tek šestinu predratne vrednosti i da zato Kraljevina SHS treba da preuzme (žigoše) samo toliko novčanica. Međutim, političar dr Ivan Tavčar tvrdio je da je potrebno uvesti *al pari* odnose zamene, to jest menjati dinar i krunu u odnosu 1:1.⁴⁴

Posle formiranja jugoslovenske države, vlada je preuzela 80% austro-ugar-skih krunskih novčanica. Zatim su sledili pregovori o kursu dinar-kruna. Iako su Slovenci tražili zamenu *al pari*, zakonom usvojenim 25. oktobra 1922. godine bio je sankcionisan odnos zamene 1:4.⁴⁵ Po svojoj kupovnoj moći, kruna je prevazilazila taj odnos i time su bili prečanski krugovi oštećeni za deo imovine. Opet možemo tvrditi da je preovladao ekonomski interes onih koji su imali političku snagu. Uprkos svemu, uspešno izvedena valutna separacija bila je uslov za dalje normalno funkcionisanje zajedničkog tržišta i za normalno delovanje bankarskog sektora uopšte.

Smernice privredne politike u Sloveniji su se, kao što smo već naznačili, formirale u privrednom odseku Narodnog saveta, osnovanog avgusta 1918. godine. Zadatak odseka bio je da pripremi sve potrebno za uspešno sprovođenje planirane nove zajedničke slovenačke privredne politike, da bi se dobio pristanak za obnovu Primorske, da bi se rešila sva vitalna pitanja privrednog karaktera.⁴⁶ Posle osnivanja Narodne vlade SHS u Ljubljani, privredna pitanja prešla su pod nadležnost vlade, konkretno – u delokrug njenih povereništava za trgovinu i industriju,⁴⁷ za ishranu, za finansije, za saobraćaj, za javne radove i zanat, kao i za poljoprivredu.⁴⁸

6. Raskršća ekonomske politike

Prvodecembarskim ujedinjenjem bile su najavljene promene u vođenju i organizaciji slovenačke privredne politike. Ali samo najavljene, pošto ove mere u početku nisu imale „(...) baš nikakav uticaj na rad privredno-administrativnih ustanova”.⁴⁹ Tek u proleće 1919. godine primenjen je novi koncept ekonomske politike, koji je kasnije obeležio prvu jugoslovensku državu i njenu kratku istoriju. Vlada u Beogradu počela je da centralizuje poslove. Između

⁴⁴ Ibid., str. 62-63.

⁴⁵ To je odredio već Ministarski savet 13. februara 1920. V. Murko, op. cit., str. 474.

⁴⁶ J. Perovšek, *Slovenska osamosvojitev v letu 1918. Študija o slovenski državnosti v Državi Slovencev, Hrvatov in Srbov*, Modrijan, Ljubljana, 1998, str. 108.

⁴⁷ Bez obzira na ime povereništva, u delokrug njegovog rada pripadala su i deoničarska društva, zavodi za osiguranje i štedionice. J. Šorn, op. cit., str. 77.

⁴⁸ J. Perovšek, op. cit., str. 111.

⁴⁹ J. Šorn, op. cit, str. 78.

ostalog, nameravala je da podredi i ljubljansko privredno povereništvo za trgovinu i industriju neposredno beogradskom ministarstvu trgovine i industrije, što joj je oktobra 1921. godine, posle jakog slovenačkog otpora, i uspelo.⁵⁰

Zahvaljujući iskustvu slovenačkih narodnoprivrednih predstavnika, primenjen je organizovan način prelaza privrede u nove okolnosti. S druge strane, u Leiti, ugarskom delu bivše Austrougarske monarhije, Slovaci su, politički organizovani u Slovačkom narodnom savetu, organizacijski i kadrovski potpuno nespremno čekali na privrednu samostalnost. Takođe, njihov Narodni savet bio je čak bez sopstvenih finansijskih sredstava koja bi omogućila izgradnju državnog aparata. U takvim okolnostima, očigledno su sve prepustili češkom Narodnom odboru⁵¹ i kasnije vladi u Pragu. Posle osnivanja države, Vrhovni službeni ured za Slovačku koji je delovao u Bratislavi, dobio je svog ministra – ovlašćenog za upravljanje Slovačkom.⁵²

Jedan od najznačajnijih članova privrednog odseka Narodnog saveta bio je slovenački ekonomista dr Brezigar. Poglede koje je zastupao na sednicama odseka objavio je septembra 1918. godine u delu „Osnutek slovenskega narodnega gospodarstva”. Cilj knjige objasnio je u predgovoru (ukoliko ga nije objašnjavao već i sam naslov), gde je zapisao: „Do sada nismo poznavali slovenačku, a još manje jugoslovensku privredu, a stojimo neposredno ispred vremena u kojem ćemo morati sami da je sagradimo. Od nas će zavisiti da li će gradnja biti dobra ili loša.”⁵³ Da bi gradnja bila dobra, Brezigar je analizirao sve grane tadašnje privrede i zacrtao potrebne korake. Tada još niko nije obrađivao problem formiranja zajedničkog jugoslovenskog tržišta. Na privrednom savetovanju koje je sazvao privredni odsek Narodnog saveta, 18. septembra 1918. godine, upozoravao je na nepripremljenost na prelazno doba koje se približavalo. Spominjao je kako se evropske države i u upravnom smislu, osnivanjem posebnih uprava i komisija za prelazno doba, pripremaju za privredne promene. Smatrao je da bi i Slovenci morali u vezi s tim da se pripreme i organizuju.⁵⁴ Na ovom mestu upozorimo na neobičan, možda čak šokantan podatak o slovenačkom slabom poznavanju ekonomskih prilika na delu Balkana s kojim će uskoro biti udruženi u zajedničkoj državi. Pre Prvog svetskog rata, samo 6,5% slovenačkih pred-

⁵⁰ Ibid., str. 86.

⁵¹ Češki Narodni odbor je u pripremama za privredno osamostaljenje igrao samo ulogu patrona jedne grupe češke buržoazije, koja je program stvarno pripremila. Jedna od ključnih osoba te grupe bio je Jaroslav Preiss, upravnik češke Živnostenske banke i nesuđeni ministar finansija nove republike. V. Lacina, *Formování československé ekonomiky 1918-1923*, Academia, Praha, 1990, str. 60-61.

⁵² Ministar je postao slovački političar Vavro Šrobar (imenovan 7.12.1918). V. Lacina, op. cit., str. 68-69.

⁵³ M. Brezigar, *Osnutek slovenskega narodnega gospodarstva* (predgovor), Omladina, Celje, 1918.

⁵⁴ M. Brezigar, „Pogled v novi svet”, Predavanje na privrednom savetovanju „Narodni svet”, 18. septembra 1918, Slovenska Socijalna Matica, Ljubljana, 1918, str. 11.

uzeća je poznavalo teritorije drugih jugoslovenskih naroda i trgovalo s njima, a u prvom razdoblju posle rata, ekonomski odnosi su i dalje ostali nerazvijeni.⁵⁵ U takvim okolnostima, relativno jednostavno preusmerenje Slovenije na južna tržišta nije bilo samo po sebi razumljivo. Slovencima je i te kako trebalo obezbediti usmerenu privrednu politiku stručnjaka širokih vidika.

Naravno, ne treba prevideti činjenicu da je Slovenija bila najrazvijenija pokrajina u Kraljevini SHS i da je njena zainteresovanost za privrednu problematiku bila razumljiva. Slovačka, u tom pogledu neorganizovana i prepuštena Česima, nije predstavljala privredni motor novog prostora. O ekonomskim pitanjima te vrste prvi su zato progovorili slovački privrednici iz prakse – preduzetnici i industrijalci, kad su se suočili sa konkretnim problemima. U stvarnu i pravu dubinu problematike prvi su ušli tek mladi ekonomisti koji su završili studije u novoj državi. Oni su sa svojim pogledima nastupili u 1930-im godinama; među njima najviše su se isticali Imrich Karvaš⁵⁶ i Peter Zatkan.⁵⁷

Zatkan je tvrdio kako su tadašnji ekonomisti, 1918. godine prevideli da se u političku i privrednu celinu spajaju teritorije čije su privrede do tada imale sasvim različit karakter. Posle ujedinjenja, samo su konstatovali da je Slovačka, eto, poljoprivredna zemlja i neka to i ostane. O tome da li slovačka zemlja daje dovoljno hleba za svo stanovništvo i da li će ga dati i uz predviđeni prirodni prirast stanovništva, niko nije razmišljao. Zatkan je tvrdio da bi bilo moguće spasiti situaciju samo regionalnim razvojem na novim osnovama.⁵⁸ Karvaš je pre svega kritički upozoravao autonomaske tvrde linije, koji su se zauzimali za dualističko uređenje Čehoslovačke, sa Slovačkom kao samostalnom narodno-privrednom jedinicom, na realne slovačke privredne mogućnosti. Autonomaske su naivno mislili da će samo i isključivo autonomija doneti trenutno oživljava-

⁵⁵ J. Fischer, „Slovenska gospodarska bilanca ob vstopu v Jugoslavijo”, N. Borak, Ž. Lazarević, ur., „Prevrtati in slovensko gospodarstvo v XX. stoletju. 1918-1945-1991”, Zbirka *Ekonomska knjižnica*, Cankarjeva založba, Ljubljana, 1996, str. 21; Ž. Lazarević, „Od regionalnega k slovenskemu narodnemu gospodarstvu – Preobrazba slovenske gospodarske strukture v drugi polovici 19. in v 20. stoletju”, S. Granda, B. Šatej, ur., *Slovenija 1848-1998: iskanje lastne poti*, Zveza zgodovinskih društev Slovenije, Maribor, 1998, str. 272.

⁵⁶ Imrich Karvaš je bio, između ostalog, predavač na bratislavskom Pravnom fakultetu; krajem 1920-ih godina sekretar Trgovinske i industrijske komore, zatim Saveza slovačkih banaka, i u 1930-im godinama – Narodno-privrednog instituta za Slovačku i Zakarpatku Ukrajinu. Tokom Drugog svetskog rata bio je guverner Slovačke narodne banke i u isto vreme član pokreta otpora. A. Maťovčík et al.: *Reprezentatívny biografický lexikón Slovenska*, Matica slovenská, Martin, 1999, str. 159; R. Chmel, ur., *Slovenská otázka v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava, 1997, str. 528.

⁵⁷ Peter Zatkan je od sredine 1930-ih godina bio generalni sekretar Centralnog udruženja slovačke industrije. Zauzimao se za regionalizam kojim je trebalo smanjiti razlike između Češke i Slovačke na privrednom polju. A. Maťovčík, *Reprezentatívny biografický lexikón*, str. 373-374; R. Chmel, ur., *Slovenská otázka*, str. 539.

⁵⁸ P. Zatkan, „Postavenie Slovenska v ČSR zo stránky hospodárskej a politickej”, spis iz 1932, ponovo objavljen u: R. Chmel, ur., *Slovenská otázka*, str. 123-126.

nje privrede i izgradnju slovačke industrije. A u takvoj situaciji, tvrdio je Karvaš, potrebno je uzeti u obzir šta bi za nekoliko narednih decenija doneo takav razvoj: na dugi rok, on bi iscrpeo zatvorenu slovačku privredu, manje-više oslonjenu na poljoprivredu. Kao i mnogi ekonomisti tog vremena, među kojima je bio i dr Brezigar, Karvaš je primećivao da se o privredi govori svuda površno, a tzv. rešenja odjekuju u spasonosnim parolama. Jedna od takvih sigurno je bila privredna autonomija, za mnoge nebeski put u lepšu budućnost, a u krutoj realnosti mučan put privrednih problema.⁵⁹

Naravno, krugovi koji su se zauzimali za privrednu autonomiju predviđali su i političku autonomiju i s tim povezanu reorganizaciju čitave države. U Sloveniji je takvu politiku zastupala katolička Slovenačka ljudska stranka (SLS), glavna slovenačka politička sila u prvoj Jugoslaviji. Stranka je pripadala tzv. autonomističkom političkom bloku i u skladu s tim usmerenjem zagovarala privredno osamostaljenje Slovenije.⁶⁰ Borba različitih državno-upravnih i državno-privrednih koncepata, koja se vodila u obe nasledne države, ostavila je opsežne kritičke stavove pobornika i protivnika različitih varijanti i teza. Tako su se u Sloveniji postavili na „Karvaševu liniju” prirodni protivnici SLS – centralističko i unitarističko usmereni mladoliberali, sa svojim novinama „Jutro”. U svojim odgovorima na težnje političkog katolicizma isticali su važnost novog tržišta, da su, navodno, „velikoj evropskoj industriji (...) Slovenci konkurenti samo u velikoj, nama široko otvorenoj Jugoslaviji”.⁶¹ Naime, uz moguće uspostavljanje ekonomske granice na Sotli, agrarna Srbija brzo bi našla obostrani trgovinski interes s razvijenom evropskom industrijom, a u autonomnoj Sloveniji nastupio bi period privredne mizerije.⁶²

Uprkos svim reformističkim nastojanjima, obe države su ostale centralistički dirigovane tvorevine. Privrednu raznolikost svojih pojedinih delova Beograd i Prag pokušali su razumeti, možda iskoristiti i ponekad ukloniti. U Kraljevini SHS se, zanimljivo, centar političkog odlučivanja pobrinuo da se čitava država približi Sloveniji u privrednoj razvijenosti,⁶³ a u Čehoslovačkoj se, suprotno, centar političkog odlučivanja tako ponašao da se Slovačka u pogledu privredne razvijenosti nije približila Češkoj. Tako je u agrarnoj Slovačkoj u prvoj deceniji nove republike udeo stanovništva u poljoprivrednom sektoru

⁵⁹ I. Karvaš, „Na čo autonomisti nemyslia”, spis iz 1933, ponovo objavljen u: *Slovenská otázka*, str. 156-157.

⁶⁰ J. Perovšek, „Program Slovenske ljudske stranke oblikovan ob volitvah v Narodno skupščino Kraljevine SHS leta 1923”, *Programi političnih strank, organizacij in združenj na Slovenskem v času Kraljevine SHS (1918-1929)*, dok. br. 20, Viri 13, Ljubljana, 1998, str. 82-86; „Jutro”, 3.4.1923, uvodnik.

⁶¹ „Jutro”, 3.4.1923, uvodnik.

⁶² Ibid.; B. Gligorijević, op. cit., str. 287.

⁶³ Godine 1910, prosečni nacionalni dohodak po stanovniku iznosio je na jugoslovenskoj teritoriji 62% slovenačkog, a pred Drugi svetski rat 70%. Ž. Lazarević, op. cit., str. 206.

čak porastao više od 4%.⁶⁴ Očito je da su različitosti i suprotnosti unutar Kraljevine SHS i Republike Čehoslovačke, koje su bile nasljedstvo formiranja obe države iz političko i privredno tako različitih jedinica, u priličnoj meri opteretile poziciju Slovenije i Slovačke u njihovim novim državnim zajednicama. Uz neizostavne pozitivne efekte koje je donela promenjena politička situacija posle Prvog svetskog rata u srednjoj i jugoistočnoj Evropi, Slovencima i Slovacima su život u novim državama otežavale naročito činjenice da su se i prva Jugoslavija, i prva Čehoslovačka, u težnji za unutrašnjim sređivanjem prilika, pogrešno zaklinjale za politiku nacionalnog integralizma i državnog centralizma. Češki pisac Milan Kundera obrecnuo se na složenicu *Čehoslovačka*, rečima da je ona još premlada i bez lepote i da, ako je već moguće na tako nepouzdanju reči osnovati državu, nije moguće izgraditi roman.⁶⁵ Narodima ni u jednoj od ove dve države nije uspelo da u kratkoj istoriji zajedničkog života izgrade „zajednički roman”, u kojem bi njihovi međusobni odnosi bili prikazani kao sređeni. Devedesete godine 20. veka to su konačno i pokazale u obe države.

Literatura

- „Gospodarska orijentacija Slovenije”, *Jugoslavija*, 12.6.1921.
- Brezigar, M.: „Pogled v novi svet”, Predavanje na privrednom savetovanju „Narodni svet”, 18. septembra 1918, Slovenska Socijalna Matica, Ljubljana 1918.
- Brezigar, M.: *Osnutek slovenskega narodnega gospodarstva*, Omladina, Celje, 1918.
- Chmel, R., ur.: *Slovenská otázka v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava, 1997.
- Čulinović, F.: *Državno-pravna historija jugoslavenskih zemalja XIX i XX vijeka*, Druga knjiga (Srbija – Crna Gora – Makedonija – Jugoslavija 1918–1945), Školska knjiga, Zagreb, 1954.
- Faltus, J. – Průcha, V.: *Prehľad hospodárskeho vývoja na Slovensku v rokoch 1918-1945*, Vydavateľstvo politickej literatúry, Bratislava, 1967.
- Fischer, J.: „Slovenska gospodarska bilanca ob vstopu v Jugoslavijo”, Borak, N., Lazarević, Ž., ur.: *Prevrati in slovensko gospodarstvo v XX. stoletju. 1918-1945-1991*, Zbirka *Ekonomska knjižnica*, Cankarjeva založba, Ljubljana, 1996.
- Gligorijević, B.: *Parlament i političke stranke u Jugoslaviji 1919-1929*, Institut za savremenu istoriju, Narodna knjiga, Beograd, 1979.

⁶⁴ Od 1921. do 1930. godine, broj poljoprivrednog stanovništva se povećao za 74.166 ljudi ili 4,1%. Z. Jaura, „Pristupy k vzťahom medzi priemyslom a poľnohospodárstvom na Slovensku v dvadsiatych rokoch”, *Ekonomický časopis*, vol 30, no. 9, 1982, str. 839.

⁶⁵ M. Kundera, *Umetnost romana*, Slovenska matica, Partizanska knjiga, Ljubljana, 1988, str. 130.

- Golia, A.: „Industrija v Sloveniji”, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939.
- Gruber, J: *Dopravní politika*, 1924.
- Horváth, Š. – Valach, J.: *Peňažníctvo na Slovensku 1918-1945*, Alfa, Bratislava, 1978.
- Jaura, Z.: „Prístupy k vzťahom medzi priemyslom a poľnohospodárstvom na Slovensku v dvadsiatych rokoch”, *Ekonomický časopis*, vol. 30, no. 9, 1982.
- Karvaš, I.: „Na čo autonomisti nemyslia”, spis iz 1933, ponovo objavljen u: *Slovenská otázka*, str.156-157.
- Karvaš, I.: *Sjednocení výrobních podmínek zemích českých a na Slovensku*, Orbis, Praha 1933.
- Kováč, D.: *Dejiny Slovenska*, Nakladatelstvi Lidové noviny, Praha, 1998.
- Kundera, M.: *Umetnost romana*, Slovenska matica, Partizanska knjiga, Ljubljana, 1988.
- Lacina, V.: *Formování československé ekonomiky 1918-1923*, Academia, Praha, 1990.
- Lazarević, Ž.: „Na južnih obzorjih. Gospodarska izkušnja Slovencev v prvi jugoslovanski državi”, *Nova revija*, no. 156-157, april-maj 1995.
- Lazarević, Ž.: „Od regionalnega k slovenskemu narodnemu gospodarstvu – Preobrazba slovenske gospodarske strukture v drugi polovici 19. in v 20. stoletju”, Granda, S., Šatej, B., ur.: *Slovenija 1848-1998: iskanje lastne poti*, Zveza zgodovinskih društev Slovenije, Maribor, 1998.
- Lazarević, Ž.: „Vendarle poenotenje davkov”, *Slovenska kronika XX. stoletja 1900-1914*, *Nova revija*, Ljubljana 1995.
- Lipták, L.: *Slovensko v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava, 2000.
- Maťovčík, A. et al.: *Reprezentatívny biografický lexikón Slovenska*, Matica slovenská, Martin 1999.
- Murko, V.: „Državne in samoupravne finance v dravski banovini v l. 1918-1938”, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939.
- Nagod, Č.: „Naš promet”, *Spominski zbornik Slovenije*, Ljubljana, 1939.
- Novák, L.: „Československý národ ako väčšinový národ štátny”, *Slovenská otázka v 20. storočí*, Kalligram, Bratislava, 1997.
- Perovšek, J.: „Program Slovenske ljudske stranke oblikovan ob volitvah v Narodno skupščino Kraljevine SHS leta 1923”, *Programi političnih strank, organizacij in združenj na Slovenskem v času Kraljevine SHS 1918-1929*, dok. br. 20, Viri 13, Ljubljana 1998.
- Perovšek, J.: „Unitaristični in centralistični značaj vidovdanske ustave”, *Prispevki za novejšo zgodovino*, vol. 33, no. 1-2, 1993, str. 17-26.

- Perovšek, J.: *Slovenska osamosvojitve v letu 1918. Študija o slovenski državnosti v Državi Slovencev, Hrvatov in Srbov*, Modrijan, Ljubljana, 1998.
- Pirjevec, J.: *Jugoslavija 1918-1992. Nastanek, razvoj ter razpad Karađorđevićeve in Titove Jugoslavije*, Lipa, Koper, 1995.
- Popitz, J.: „Einkommensteuer“, *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 3. zv., De Bosch-Kemper – Finanzausgleich, Verlag von Gustav Fischer, Jena, 1926.
- Průcha, V.: „Equalization of the Economic Levels Between Slovakia and the Czech Lands in the Years 1918-1989“, *Challenges of Economic History*, Budapest, 1996.
- Slokar, I.: „Valutne razmere, devizna politika in bankarstvo“, Mal, J., ur.: *Slovenci v desetletju 1918-1928*, Zbornik razprav iz kulturne, gospodarske in politične zgodovine, Leonova družba, Ljubljana, 1928
- Šorn, J.: „Slovensko gospodarstvo v poprevratnih letih 1918-1924“, Borak, N., Lazarević, Ž., ur.: *Zbirka Ekonomska knjižnica*, Cankarjeva založba, Ljubljana, 1997.
- Spominski zbornik Slovenije: *Ob dvajsetletnici Kraljevine Jugoslavije*, Ljubljana, 1939.
- Zaťko, P.: „Postavenie Slovenska v ČSR zo stránky hospodárskej a politickej“, spis iz 1932, ponovo objavljen u: Chmel, R., ur.: *Slovenská otázka*, str. 123-126.

PROF. DR BLAGOJE S. BABIĆ

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

SUMNJE U JAPANSKO „PRIVREDNO ČUDO”

Rezime: *Usporavanje rasta privrede Japana je posledica narastanja protivrečnosti između težnje za neograničenim uvećavanjem prerađivačke moći svetske privrede, na jednoj, i ograničenosti zaliha prirodnih sirovina i energije, na drugoj strani. Japanska privreda, koja se razvila zahvaljujući svojoj sposobnosti da odgovara na spoljne i unutrašnje izazove, tek treba da nađe odgovor na izazove koji proističu iz ove protivrečnosti. Glavni je kako obezbediti odgovarajuću stopu rasta i konkurentnost privrede koja nema sopstvenih izvora sirovina i energije.*

Ključne reči: *Japan, japanska privreda, usporavanje ekonomskog rasta.*

PROFESSOR BLAGOJE BABIĆ, PH.D

Geoeconomics Faculty, Megatrend University, Belgrade

DOUBTS IN JAPANESE “ECONOMIC MIRACLE”

Abstract: *The slowing pace of Japanese economic growth is the consequence of growing contradictions between the need for unlimited industrial power in the world economy on one side, and scarce stocks of natural and energy resources on the other. Japanese economy that developed thanks to its capability to respond to external and internal challenges has yet to find the answer to challenges arising from these contradictions. Among them, the way to reach adequate growth rate and competitiveness of the economy which does not have natural and energy sources of its own.*

Key words: *Japan, Japanese economy, slowing pace of economic growth.*

1. Metodološke tegobe

Jenjavanje rasta privrede Japana s nastupanjem poslednje decenije 20. veka, privuklo je pažnju i javnog i stručnog mnjenja u celom svetu. Naviknut na postojanost uspona japanske privrede, svet je njeno posrtanje primio kao novo japansko „privredno čudo”. Istraživači su na mnogim stranama pokušali da svedu račun japanskog „privrednog čuda” ostvarenog posle Drugog svetskog rata. Pokazalo se da je to složen poduhvat. Prethodno bi trebalo dati odgovor na pitanje: kakva je priroda boljke koja je snašla japansku privredu i pritiska je već jednu i po deceniju, da bi se mogao proceniti njen domašaj?

U traženju odgovora na prethodno pitanje treba računati s dve tegobe: jedna je nepostojanje jasnih odredaba privrednih poremećaja, a druga – pobude iz kojih pisci daju dijagnoze teškoća s kojima se suočava japanska privreda.

1.1. Odredbe privrednih poremećaja

Sporni su i priroda i uzroci „trećeg japanskog čuda”. Sporu se kraj ne vidi jer u ekonomskoj teoriji nema jasnih odredaba o privrednim poremećajima. Neki pisci sve poremećaje nazivaju krizom, koja može imati oblik recesije ili depresije. Neki, opet, uzimaju da je kriza oblik poremećaja u privredi između recesije i depresije.

Recesijom se obično nazivaju kratkoročni poremećaji u konjunkturi. Glavna obeležja su joj privremeno sniženje stope privrednog rasta i porast nezaposlenosti. Leči se merama za upravljanje konjunkturuom – monetarnim i fiskalnim, kojima se obezbeđuje povratak u normalno stanje (back to normalcy).

Depresija je težak i dugotrajan poremećaj u privredi, i to i konjunktorni i strukturni istovremeno. Glavna obeležja su mu veliki pad bruto domaćeg proizvoda i visoki rast nezaposlenosti. Nema povratka u normalu. Leči se prvenstveno dubokim strukturnim preobražajem, uz istovremeno preduzimanje mera za upravljanje konjunkturuom.

Poremećaji u privredi teži od recesije, ali blaži od depresije, nazivaju se krizom. Kriza može biti i konjunktorna i strukturna. Moguć je povratak u normalu. Kriza se leči odgovarajućim strukturnim promenama i merama za upravljanje konjunkturuom.

Za prirodu boljke s kojom se japanska privreda suočila početkom 1990-ih godina, za sada su u opticaju sledeće dijagnoze: predah, kriza, depresija, i zastoj.

1.2. Nejasnost pobuda

Nevolja istraživača japanskog iskustva u privrednom i društvenom razvoju nije u tome što u ocenama tog iskustva postoje velike razlike među naučnicima, kako van Japana, tako i u Japanu. Nevolja je pre svega u tome kako odgonetnuti pobude koje stoje iza tih ocena.

Među ekonomistima van Japana, uz veliko pojednostavlјivanje, izdvajaju se dva pristupa.

U manje razvijenim zemljama s divljenjem se gleda na japanska ostvarenja u razvoju privrede. Pobuda je jasna. U ovim zemljama postoji želja za korišćenjem japanskih iskustava za prevladavanje siromaštva. Stoga u njima postoji mitska vera u japanski put razvoja.

U razvijenim zemljama mnogi poznati pisci s podozrenjem gledaju na japanski model. Neki čak izražavaju i strah od njegovog uspeha. Prvo, zemlja koja je za svega nekoliko decenija od siromaha postala moćna privredna sila, uliva strah da će, zahvaljujući visokoj konkurentnosti, zagospodariti važnim delovima svetskog tržišta. Drugo, Japan je poslužio kao uzor drugim azijskim zemljama od kojih su mnoge ostvarile svoja „privredna čuda”. On se tako našao na čelu *azijskog jata gusaka u letu*¹ koje je ostavilo iza sebe ostali svet. Zahvaljujući uzletanju Japana, čitava Azija je uzletela na putu u visoko društvo, s izgledima da se središte svetske privrede iz Evrope vrati u Aziju.

Među japanskim piscima, takođe uz rizik od velikog pojednostavlјivanja, mogu se izdvojiti četiri pristupa: romantičarski, realistički, kosmopolitski i sintetički.

„Romantičari” japansko privredno čudo objašnjavaju, na prvom mestu, izuzetnošću japanskog kulturnog nasleđa, gde su veoma važni sastojci konfučijanska etika i samurajska preduzimljivost i požrtvovanje.

„Realisti” smatraju da je Japan svoj privredni uspon ostvario oslanjanjem pre svega na ekonomske činioce poput drugih razvijenih zemalja, kao što su Engleska, Francuska i Nemačka. Njihovi argumenti zvuče uverljivo. Kad su konfučijanska etika i samurajstvo bili na vrhuncu, Japan je bio na ekonomskom dnu – u okeanu siromaštva zajedno s ostalim zemljama Azije. Japan se izbavio iz opšteg azijskog siromaštva tek pošto je konfučijanske dogme i samurajsko viteštvo zamenio tehnologijom najrazvijenijih zemalja, njihovom ekonomskom naukom i iskustvom u privređivanju.

No ni „romantičari” u ovoj raspravi nisu goloruki. Ako osobenost kulturnog nasleđa Japana nije u temeljima njegovog privrednog uspona, pitanje je zašto su mnoge druge zemlje u svetu i danas deo okeana siromaštva. Zašto i one, oslanjanjem na ekonomske činioce, ne ostvare svoja „privredna čuda”? Da li je slučajno što su sve zemlje konfučijanske tradicije, jedna za drugom, ostvarile „privredna čuda”?

Japanskim „kosmopolitima” je najlakše. Uzimaju da je vladajući sistem privređivanja u svetu u krizi. Kako je Japan deo tog sistema, i njegova privreda je nužno u krizi.

Najzad, pristalice „sinteze” nastoje da hod japanske privrede objasne sintetizovanjem kulturološke i standardne ekonomske analize.

¹ Izraz preuzet iz: Shinichi Ichimura, *Politička ekonomija japanskog i azijskog razvoja*, ECPD, Beograd, 2002, str. 26-27.

2. Analitička osnova: tri čuda za jedan vek

Japan je u svega nekoliko pokolenja, nošenih krilaticama *bogata država, snažna vojska* (fukoku kyohei) i *industrijski razvoj* (shokusankogyo), od krajnje siromašne zemlje postao moderno posleindustrijsko društvo.² Kasuši Okava (Kazushi Ohkawa) i Henri Rozovski (Henry Rosovsky) cene da: „Nijedna zemlja u istoriji sveta nije dostigla međunarodnu važnost tako brzo kao Japan.”³ Do pre stotinak godina, tada „beznačajno carstvo”, smešteno na zabačenom kraju Istočne Azije, malo je zanimalo one koji su bili zaokupljeni svetkim političkim i ekonomskim poslovima.⁴

Japan je prvi put zadivio svet u poslednjim decenijama 19. veka. On je prva neevropska zemlja koja je izvela modernizaciju. Za svega nekoliko desetina godina izbavio se iz hiljadugodišnjeg tipično azijskog siromaštva, zasnovao modernu industriju i stao u red velikih svetskih sila. Da bi prevalili isti takav put, Evropljanima je trebalo više vekova.

Zemlja „Izvor sunca” je po drugi put zadivila svet nakon Drugog svetskog rata. Tada je ostvarila novo „privredno čudo”. Za oko dve decenije razrušena japanska privreda se iz okeana svetske sirotinje uzdigla na svetski privredni presto.

Ostrvsko carstvo je začudilo svet s nastupanjem poslednje decenije 20. veka. Zapalo je u privredni zastoj iz koga ne uspeva da se izbavi za više od jedne i po decenije.

2.1. Prvo „privredno čudo”: izlazak iz zastoja

2.1.1. Ostvarenja

U doba Tokugave (Tokugawa, 1603-1867), od koga počinje istraživanje privrednog razvoja Japana, jedva da je bilo kakve razlike između njegove privrede i privreda drugih azijskih zemalja. I on je imao zaostalu privredu, s poljoprivredom kao osnovnom delatnošću. Oko 80% stanovništva bili su seljaci, obično s posedom manjim od jednog hektara. Živeli su na ivici opstanka.⁵

Ipak, u doba Tokugave, Japan se u sociološkom pogledu razlikovao od ostalih azijskih zemalja. Gradska kultura je bila dosta razvijena. Edo, Kjoto⁶ i

² Akira Kuroda, „Origins of Japanese production: From Fukoku Kyohei to zero defects”, *SOAS Economic Digest*, School of Oriental and African Studies, University of London, January 1997, vol. 1, no. 1, str. 1

³ Kazushi Ohkawa, Henry Rosovsky, „Capital formation in Japan”, u: Kozo Yamamura, ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997, str. 204.

⁴ Ohkawa, op. cit., str. 204.

⁵ E. Sydney Crawcour, „Economic Change in the Nineteenth Century”, u: Kozo Yamamura, ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997, str. 5.

⁶ Edo je prvobitni naziv današnjeg Tokija. Kjoto („Zapadna prestonica”) bio je stara carska prestonica. Po prelasku prestola u Edo, on se preimenuje u *Tokjo* („Istočna prestonica”).

Osaka bili su među najvećim gradovima u svetu. Između 40 i 50% muškaraca bilo je obuhvaćeno nekim oblikom školovanja.

U doba Meidži (1868-1912) zasnovana je industrijalizacija. Do kraja 19. veka proizvodnja robe i usluga je učetvorostručena. Udeo poljoprivrede u bruto domaćem proizvodu opao je ispod polovine. Bila je izgrađena i osnovna infrastruktura nužna za razvoj industrije. Do 1910. godine, proizvod fabrika činio je 10% nacionalnog bruto proizvoda (NBP), a izvoz je dostigao preko 10% NBP. Jedna izrazito siromašna poljoprivredna zemlja za kratko vreme izrasla je u svetsku industrijsku silu.⁷

2.1.2. Stvaranje okruženja za razvoj

Prekretnica u razvoju Japana je Meidži restauracija 1868. godine, kada je, pod pritiskom spolja, srušen šogunat, presto predat caru Meidžiju (*Meiji* – „prosvećena vladavina”)⁸ i zemlja otvorena za međunarodnu trgovinu. Meidži-jevo doba je vreme velikih institucionalnih promena. Razgrađeno je feudalno ustrojstvo, ukinuti staleži, uklonjene prepreke kretanju ljudi, otvorene luke za strance, izvršena agrarna i poreska reforma, osnovana centralna banka.

Država je odigrala važnu ulogu u prevladavanju vekovnog privrednog zastoja. Gradila je puteve, železnice, izvodila druge javne radove, podizala fabrike – uzore na koje je privatnici trebalo da se ugledaju, unajmljivala strane stručnjake, slala ljude u inostranstvo da uče – da se upoznaju s modernom naukom, tehnologijom i načinom privređivanja.

Po Sidniju Krokeru (Sydney Crawcour), odlučujuće je to što je Japan otpočeo ekonomsko buđenje nakon više od jednog veka industrijalizacije u Zapadnoj Evropi i Severnoj Americi. Bio je u mogućnosti da koristi iskustva već industrijalizovanih zemalja.⁹ Slično tvrde i Okava i Rozovski. Po njima, u svim fazama osnov uspona privrede Japana bila je moderna zapadnjačka tehnologija. U tom procesu bitno je što je rastao udeo privatnih investicija u ukupnim investicijama.¹⁰

Ovi argumenti zvuče uverljivo. Ali ostaje pitanje: prvo, zašto je Japan čekao kraj 19. veka da bi izišao iz zastoja, i to pod pritiskom stranih topovnjača; i drugo, zašto je Japan prva zemlja Azije koja se otisnula na put ubrzanog privrednog razvoja?

⁷ Crawcour, op. cit., str. 1.

⁸ Ohkawa, op. cit., str. 211.

⁹ Crawcour, op. cit., str. 1.

¹⁰ Ohkawa, op. cit., str. 205.

2.1.3. Sociološka pripremljenost za „evropsku vrstu razvoja”

Japan je prva azijska zemlja koja je stala u red privredno visokorazvijenih zemalja, iako je s evropskom vrstom razvoja¹¹, s kojom je to ostvario, došao u dodir među poslednjim zemljama Azije. Glavni razlozi su: priroda njegovog nasleđenog društvenog ustrojstva i priroda njegovog međunarodnog položaja.

Japan je bio sociološki pripremljen za novu vrstu razvoja. U vreme nasilnog otvaranja, imao je društveno ustrojstvo mnogo sličnije ustrojstvu srednjovekovne Evrope nego ustrojstvima ostalih zemalja Azije. On se, dakle, samokretanjem bio približio evropskoj vrsti razvoja više nego ostale zemlje Azije. To je i razumljivo, s obzirom na to da je on jedina azijska zemlja koja je, kao i Evropa, imala „dovršeni” feudalizam, to jest društveno ustrojstvo koje je u Evropi izlučilo prvobitnu akumulaciju kapitala. Slična društvena ustrojstva imala su slična istorijska dejstva.¹²

Za dovršenje toka prvobitne akumulacije kapitala nedostajao je još samo politički preduslov – razvojna država. On je nastao pod spoljnim uticajem. Pritisak stranih sila ubrzao je okupljanje opozicionih snaga koje su ukinule feudalnu i stvorile novu državu. Ta država obezbedila je dovršenje prvobitne akumulacije kapitala i prelazak Japana na kapitalistički način proizvodnje.

Po otvaranju, Japan je uključen u svetsko tržište. To je pospešilo sazrevanje pretpostavki za prvobitnu akumulaciju kapitala i dovelo zemlju u dodir s većinom poslovanja, tehnologijom, organizacijom i drugim sastojcima evropske vrste razvoja.

Učeni Japanci su i pre Meidžijevog prevrata shvatili da se Japan može uspešno odupreti osvajačima evropskog porekla samo evropskim sredstvima – naukom i industrijom.¹³ Dok je Šogunska uprava zazirala od svega što je evropsko i u toku dva i po veka držala zemlju potpuno odvojenu od spoljnog sveta („sakoku“), samuraji – koji su izveli Meidžijev prevrat – sa svojim vojničkim pogledom i nacionalizmom, upravo su u evropskom načinu privređivanja, tehnologiji i organizaciji, gledali sredstvo za osposobljavanje Japana da izbegne sudbinu ostalih zemalja Azije. Istovremeno, kako Japan nije bio kolonizovan, on je – za razliku od ogromne većine drugih azijskih zemalja – bio pošteđen ponižavajućeg ugnjetavanja i, samim tim, od ksenofobije i otpora njegovog stanovništva svemu što je evropskog porekla.¹⁴

Ukratko, Japan je ovladao evropskom vrstom razvoja mnogo brže od svih ostalih zemalja Azije zato što je: jedina zemlja Azije koja je bila sociološki „pri-

¹¹ O pojmu „evropske” vrste razvoja videti: *Azija – Opšti deo*, odeljak „Unutrašnji činioci”.

¹² Perry Anderson, *Liuneages of the Apsolutist State*, Verso, London, 1974, str. 419.

¹³ E. H. Norman, *Oprigins of the Modern Japanese State*, Random House, New York, 1975, str. 144.

¹⁴ Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth*, A Modern Reader Paperbacks, New York and London, 1968, str. 160.

premljena” za novu vrstu razvoja; što je imao nužan stepen nezavisnosti, pa je uspeo da stvori suverenu državu kao ključnu polugu za stvaranje uslova za autonoman razvoj; budući da nikad nije postao kolonija, bio je pošteđen psihološkog otpora domaćeg stanovništva prema vrsti razvoja stranog porekla.

Iz tih razloga, Japan je mnogo brže od drugih azijskih zemalja „uzajmljivao” tehnologiju i način privređivanja od najrazvijenijih delova sveta.

2.2. Drugo „privredno čudo”: stupanje na svetski privredni presto

2.2.1. Ostvarenja

Ekonomska istorija ne pamti da je i jedno drugo društvo u tako dugom vremenskom razmaku ostvarivalo tako visoku stopu privrednog rasta, uz istovremenu pravednu raspodelu plodova privrednog napretka kao Japan u periodu 1955-1973. godine. Prosečna realna stopa rasta NBP iznosila je 9,6% godišnje.¹⁵ Za manje od dve decenije, Japan se svrstao u najrazvijenije zemlje sveta. Iako oskudeva u prirodnim bogatstvima, izrastao je u svetsku privrednu silu (keizai taikoku).¹⁶ U vreme brzog privrednog rasta (kodo seicho jidai) ostvaren je vekovni san japanske elite: Japan je tehnološki i ekonomski sustigao Zapad.¹⁷

Naftni udar iz 1973. godine okončao je brzi uspon japanske privrede. Prva neposredna posledica bio je nagli porast inflacije i najamnina. Visoka inflacija povisila je troškove i cene, smanjila tražnju i proizvodnju. Tako je naftni udar prizemio stopu privrednog rasta.¹⁸ Opala je i stopa tehničkog napretka.¹⁹

No, naftni udar ipak nije zaustavio razvoj japanske privrede. Privrednici nisu sedeli skrštenih ruku. Otpočeli su dalekosežne promene u strukturi privrede. Smanjena je potrošnja petroleja usvajanjem novih tehnologija i investiranjem u opremu koja štedi energiju i zamenom petroleja drugim izvorima energije. Inflacija je bila zauzdana.²⁰

I pri stopi rasta privrede trostruko nižoj nego u doba uspona, Japan je ostvario jedno „čudo”: smanjivanje uvoza nafte značilo je snižavanje troškova proizvodnje, a time i rast konkurentnosti domaće privrede. Japan postaje zemlja s visokim suficitom u tekućem bilansu.²¹

¹⁵ Yutaka Kosai, „The postwar Japanese economy, 1945-1973”, u: Kozo Yamamura, ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997, str. 159.

¹⁶ Ibidem, str. 160.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Mitsuo Saito, *The Japanese Economy*, World Scientific Publishing Company, Singapore, 2001, str., 170.

¹⁹ Ibidem, str., 169.

²⁰ Ibidem, str., 172.

²¹ Shinichi Ichimura, *Politička ekonomija japanskog i azijskog razvoja*, ECPD, Beograd, 2002, str. 8.

2.2.2. Stvaranje okruženja za rast

Micuo Saito (Mitsuo Saito) smatra da je japanska privreda posle Drugog svetskog rata nastavila brzi rast iz predratnog doba. U periodu od 1886. do 1940. godine, prosečna godišnja stopa rasta iznosila je oko 3,5%, dok je u SAD u periodu 1890-1940. iznosila 3,2% godišnje.²²

Takafusa Nakamura (Takafusa Nakamura) dokazuje da je ratna privreda iz Drugog svetskog rata stvorila osnovu za posleratni uspon. Tada je nastao prototip hemijske i teške industrije koje su bile u srcu posleratnog rasta. Finansijske ustanove osnovane u toku rata za finansiranje ratne industrije, posle rata bile su osnova za finansijske grupacije (kinyu keiretsu). Usmeravanje privrede od strane države i Banke Japana, što se smatra osobenošću privrednog razvoja Japana, takođe je nasleđe iz rata. Hijerarhijski sistem zarada (seniority wage system) uveden je u vreme kad je uspostavljena kontrola najamnina, a savezi preduzeća su bili naslednici Rodoljubivih industrijskih udruženja (Sangyo hokoku kai). U toku rata, država je po povlašćenim cenama otkupljivala pirinač od neposrednih proizvođača. Nakamura zaključuje: „Iako su uspomene na ratno doba Japancima koji su ga preživeli grozne, ono je bilo početni stupanj brzog posleratnog rasta.”²³ Proizilazi da je, u stvari, u toku Drugog svetskog rata zasnovan, kasnije vrlo uspešni, japanski model razvoja.

Okupacione vlasti su posle Drugog svetskog rata preduzele niz mera koje su se pokazale blagotvornim za privredni razvoj Japana: ograničavanje vojnih rashoda, sloboda sindikalnog udruživanja, priznavanje prava glasa ženama, agrarna reforma, rasturanje privrednih konglomerata – *zaibatsua*²⁴, i zabrana monopolisanja. Jutaka Kosai (Yutaka Kosai) smatra da su izgradnji konkretne industrijske strukture posebno doprineli rasturanje *zaibatsua* i zabrana koncentracije ekonomske moći.²⁵

I promene u međunarodnim odnosima pogodovala su japanskoj privredi. Sjedinjene Države su Japanu pružile i finansijsku i stručnu pomoć za obnovu privrede. Japan je dobio slobodan pristup američkom tržištu i tehnologiji, uz istovremenu visoku zaštitu sopstvenog tržišta.

Okupacija je okončana 1952. godine. Japan uobličava samostalnu razvojnu politiku, poznatu kao japanski model razvoja, pomoću koje je ostvareno drugo „privredno čudo”.²⁶

²² Ibidem, str. 11.

²³ Takafusa Nakamura, „Depression, recovery and the war, 1920-1945”, u: Kozo Yamamura, ed., *The Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, UK, 1997, str. 157.

²⁴ Doslovno: *zai* – bogatstvo; *batsu* – moćnik (moćan pojedinac ili porodica).

²⁵ Kosai, op. cit., str. 164.

²⁶ Pod prvim japanskim „privrednim čudom” podrazumeva se izlazak Japana na put industrijalizacije za vreme cara Meidžija.

2.2.3. Činioci rasta: japanski model razvoja

Raspravama koje se vode oko japanskog „privrednog čuda” doprineli su sami Japanci. Nikada zvanično nisu sročili pojmove kao što je japanska strategija razvoja ili japanski model razvoja. Kao i drugi narodi kineske civilizacije, oni su spoznali cenu sopstvenih dogmi, koje su ih vekovima držale u privrednom zastoju.²⁷ Kad su ih se najzad oslobodili, pod uticajem spolja, bez predrasuda koriste sva iskustva koja su izdržala probu vremena u drugim delovima sveta. Strancima su prepustili da njihova rešenja stavljaju u svoje teorijske šeme. Na taj način je nastala labava odredba japanskog modela razvoja. Njeni glavni sastojci su:

- a) *Razvojna država*. Japan je imao visokostručnu upravu koja je bila u stanju da predvidi smer kretanja u svetskoj privredi i odabere privredne grane koje imaju najviše izgleda za razvoj. Metodom „administrativnog usmeravanja” (gyosei shido) država je uticala na investicione i druge ključne odluke velikih privatnih preduzeća. Moć odlučivanja bila je usredsređena na poslovne vrhove, vladine funkcionere i funkcionere vladajuće stranke.²⁸
- b) *Vođeno tržište*. Japanska država je bila „naklonjena tržištu” (market friendly). Pomoć države uveliko je zavisila od uspešnosti preduzeća na tržištu, prvenstveno svetskom.
- c) *Doživotno zapošljavanje*. Postojanost zaposlenosti i rast plata prema dužini radnog staža imali su za ishod privrženost radne snage preduzeća i spremnost na odricanja u vremenima zapadanja preduzeća u krize. Radnici nisu pružali otpor ni tehnološkim inovacijama koje smanjuju potrebu za radnim mestima, u zamenu za očuvanje zaposlenja.
- d) *Izvozna usmerenost*. Država je posebno povlašćivala preduzeća koja su bila spremna i sposobna za utakmicu na svetskom tržištu.
- e) *Uzajmljivanje tehnologije*. Japan je uzajmljivač²⁹ tehnologije, ali je u usavršavanju uzajmljene tehnologije otišao toliko daleko da je u mnogim proizvodima nadmašio tehnologiju zemalja od kojih ju je uzajmio.
- f) *Pravednost u raspodeli nacionalnog dohotka*. Istovremeno s visokom stopom privrednog rasta, Japan je ostvarivao visoku ravnomernost u raspodeli nacionalnog dohotka kakvu nisu beležile druge razvijene zemlje. Ćinijev (Corrado Gini) indeks u Japanu u vreme njegovog privrednog uspona bio je niži čak nego i u Švedskoj. Pravednost u raspodeli nacio-

²⁷ Hu Jichuang, *A Concise History of Chinese Economic Thought*, Foreign Languages Press, Beijing, 1988.

²⁸ Takatoshi Ito, Hugh Patrick, „Problems and Prescriptions for the Japanese Economy: An Overview”, u: Takatoshi Ito, Hugh Patrick, David E. Weinstein (eds): *Reviving Japan's Economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 2005, str. 3-4.

²⁹ Ohkawa, *ibid*.

nalnog dohotka doprinela je socijalnom i političkom redu u zemlji, koji je pogodovao razvoju privrede.

Ovaj model je proizveo posleratno „privredno čudo”. Japan je posle Drugog svetskog rata ostvario privredni uspon, velikim delom zahvaljujući svojoj sposobnosti da premosti ogroman jaz u proizvodnosti i tehnologiji koji ga je odvajao od najrazvijenijeg dela sveta. Taj uspeh ostvaren je zahvaljujući sledećim činiocima:

- a) efikasno korišćenje u početku jevtine, obilne stručne radne snage;
- b) brzo rastuća i na kraju vrlo visoka stopa štednje, što je omogućavalo domaće finansiranje investicija u privredi;
- c) preduzetničko investiranje uz primenu najnovijih tehnologija;³⁰
- d) izgradnja odgovarajućih institucija koje su pogodovale privredi i odgovarajuća ekonomska politika države.³¹

2.2.4. „Iskakanje” iz udžbeničke ekonomije

Prema klasičnoj teoriji razmeštaja (location theory), laka dostupnost sirovinama je osnovni preduslov za dobar razmeštaj industrije. Japan spada u zemlje siromašne u prirodnim bogatstvima kao što su ugalj, nafta, rude metala i drugo. Uopšte ne proizvodi boksit, magnezit, nikal i fosfat. Kao zemlja s oskudnim prirodnim izvorima, on veoma zavisi od njihovog uvoza. Po raspoloživosti prirodnih bogatstava Japan nije predodređen za industrijalizaciju, a izrastao je u industrijalizovanu zemlju.³²

To je zasluga japanskog modela razvoja koji se pokazao kao izuzetno delotvoran, osobito do naftnog udara. Jaka strana japanske privrede je u sposobnosti japanskih preduzeća da u postojanoj krizi nalaze puteve da ojačaju svoju međunarodnu konkurentsku moć. Samim tim je dalje učvršćivano svojstvo Japana kao društva s preduzećem kao stožerom.³³

2.3. Treće „privredno čudo”: upadanje u zasto

Japanska privreda je 1990. godine utonula u zasto. Tada pucaju mehuri na tržištu hartija od vrednosti i nepokretnosti. Pravi lom je najavila Banka Japana 20. marta 1990. godine, podizanjem zvanične eskontne stope s 1% na 5,25%.³⁴ Privreda je upala u deflaciju iz koje se do danas nije izbacila.

³⁰ Ito, Patrick, op. cit., str. 3-4.

³¹ Ibidem, str. 3-4.

³² Ibidem, str. 7.

³³ Makoto Itoh, *Japanese Economy Reconsidered*, Palgrave Macmillan Ltd., Houndmill, Basingstoke, Hampshire, England, 2000, str. 22-23.

³⁴ Ichimura, op. cit., str. 11.

Japan se konačno oprostio od „privrednog čuda”.³⁵ U periodu 1991-1998. godine, stopa privrednog rasta iznosila je svega oko 1,2%. Tako je japanska privreda prešla dug put od stope rasta od približno 10% do stope od 1% godišnje.³⁶

U toku 40 godina, od 1955. do 1995, stopa nezaposlenosti nikad nije bila prešla 3%. Posle 1998, prešla je 4%. Približno 2,9 miliona ljudi bilo je bez posla.³⁷ Najamnine stagniraju, a ukupni dohodak i bonusi se smanjuju, rastu troškovi zdravstvene zaštite i obrazovanja, porez na potrošnju je povišen. Bankroti poslovnih jedinica i otpuštanje s posla postaju „opšte mesto”.³⁸

Uglavnom, devedesete godine prošlog veka ostale su upamćene kao „izgubljena decenija”.

3. Priroda zastoja u privrednom rastu

Ovako temeljan preokret u privrednim kretanjima ne može da se objasni jednim uzrokom. Dužina trajanja „trećeg privrednog čuda” dovela je do rasprave ne samo o njegovoj prirodi i uzrocima, nego i o održivosti japanskog modela razvoja.

3.1. Predah

Neki pisci, kao Andraš Hernjadi (András Hernádi) i drugi, smatraju da jenjavanje rasta japanske privrede nije krizni poremećaj nego predah, radi iznalaženja puteva za novi stupanj razvoja.³⁹ Hernjadi ističe da je uverenje, vrlo rašireno i u svetu i u Japanu, kako je japanska privreda u ozbiljnoj krizi, dobrim delom neosnovano. Procene o stanju u japanskoj privredi zasnovane su ili na nepouzdanim statističkim podacima ili na pogrešnom tumačenju podataka. Ovo važi za strance. Japanci su, pak, pritisnuti osećajem krize zbog toga što su se našli pred nužnošću prilagođavanja novim prilikama. Oni moraju da se pomire s nizom nepovoljnih činjenica:

- a) sama zrelost japanske privrede snižava stopu rasta;
- b) okončano je doba obilja veštački stvorenih kredita;
- c) pojavili su se novi izazovi, globalizacija i informatička tehnologija, koji vrše pritisak spolja;

³⁵ Saito, op. cit., str. 243.

³⁶ Itoh, ibid.

³⁷ Saito, op. cit., str. 243.

³⁸ Itoh, ibid.

³⁹ András Hernádi, „Japan's Trade and FDI Policies in the First Decade of the 21st Century – Facts and Probable Trends”, *Working Papers*, no. 152, March 2005, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, str. 3.

- d) tradicionalni sistem zapošljavanja i posloводства postao je zastareo; „kapitalizam akcionara” (shareholder capitalism) odnosi prevagu nad „kapitalizmom zainteresovanih strana” (stakeholder capitalism).

Odatle Hernjadi izvodi zaključak da se radi pre o nužnom preobražaju japanske privrede nego o njenoj krizi. Taj preobražaj teče postupno, zadržava staru tradiciju i polako sledi nove trendove.⁴⁰

Ovoj dijagnozi ne može se osporiti plemenitost. Hernjadi se odupire olakom osporavanju velikih ostvarenja japanske privrede i njene sposobnosti da se nosi s teškoćama. No, niska konjunktura u japanskoj privredi traje suviše dugo, više od jedne i po decenije, da bi se to moglo smatrati predahom za preobražaj.

3. 2. Konjunkturna pa strukturna kriza

Američki ekonomista Pol Krugman (Paul Krugman) je najpoznatiji kritičar „azijskog privrednog čuda”, pa i japanskog. Zamerio se Istočnjacima dokazujući da njihov privredni rast nije zasnovan na „inspiraciji nego na transpiraciji”⁴¹, to jest da je on više proizvod velike upotrebe činilaca proizvodnje (total factor use) nego visoke ukupne proizvodnosti činilaca proizvodnje (total factor productivity). Razvojni put japanske privrede Krugman je sažeo na sledeći način:

„Jednom beše jedna gusto naseljena ostrvska zemlja, koja je, uprkos oskudici u prirodnim bogatstvima, uspela, zahvaljujući teškom radu i obdarenosti, da se izgradi u jednu od najvećih industrijskih sila sveta. Ali dođe vreme kad je magija prestala da deluje. Posle kratkog pregrejanog procvata usledio je pad koji je trajao deceniju. Zemlja čije ime je bilo znamenja za ekonomski podvig, postala je simbol uvele slave.”⁴²

Pisac koji je dobio nagradu zbog uverljive jednostavnosti u pisanju ekonomskih štiva, ovde je na oltar lepote izražavanja prineo žrtvu u vidu preteranog pojednostavlivanja.

Krugman pripada struji ekonomista koja smatra da je neposredni uzrok zastoja u japanskoj privredi konjunkturane prirode. On sebe odmah određuje. Sam za sebe kaže da je „najzloglasniji advokat inflacije kao leka za pad privrede Japana”. I on se slaže da Japan ima ozbiljnih strukturnih problema: neuspeh da izađe iz faze tradicionalne teške industrije; obrazovni sistem koji daje prednost poslušnosti umesto preduzimljivosti; sistem poslovanja koji izoluje poslovođe velikih preduzeća od stvarnosti tržišta. Ali – pita se Krugman – da

⁴⁰ András Hernádi, „Crisis or Transformation? Japan Viewed from Hungary”, u: András Hernádi, Makoto Taniguchi, *Japan and Asia in a New Global Age*, Working Papers, no. 114, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, May 2001, str. 19-21.

⁴¹ Paul Krugman, „The Mythe of Asia’s Miracle”, *Foreign Affairs*, vol. 73, November-December 1994, str. 62-98.

⁴² Paul Krugman, „No pain, no gain?”, <http://web.mit.edu/krugman/www/> (23.1.2006), str. 1.

li takvi strukturni problemi moraju da vode u visoku nezaposlenost kao lek protiv niskog privrednog rasta? Da li je recesija cena neefikasnosti?

On, kao što nije mislio ni Kejnz, ne misli tako. Prema njemu, treba postupati na sledeći način. Svim sredstvima treba raditi na rešavanju strukturnih problema. To je dugoročan posao. Ali recesija se leči kratkoročnim merama, kako bi se sačuvala zaposlenost radne snage štampanjem novca da bi potrošači i investitori imali šta da troše. Drugim rečima, lek za japansku privrednu krizu je „vođena inflacija” (managed inflation).⁴³

No, „inflationisti” su izgubili dvoboj sa vladajućom strujom mišljenja (mainstream opinion). Ovo shvatanje koje je odnelo prevagu, sledili su zvaničnici Banke Japana i Ministarstva finansija Japana. Po njima, reflacija bi potkopala poverenje u privrednu politiku i tako pogoršala stanje u privredi – jer bi mogla da zavara da privreda ozdravljuje. Oporavak bi bio kratkoročan. Dugoročna posledica bila bi slabljenje pritiska za nužne reforme. Prema ovome stanovištu bolje je odmah primeniti gorki lek – dopustiti da nezaposlenost raste, a da se preduzeća sama otarase viška kapaciteta, nego odlagati dan suočavanja sa sudbinom.⁴⁴

Ukratko, Krugman ne osporava postojanje strukturnih slabosti u japanskoj privredi, ali smatra da njihovo rešavanje ne zahteva žrtvovanje zaposlenosti. Mere za strukturni preobražaj su nužne na duži rok. Ali, tekući problemi se rešavaju merama za upravljanje konjunkturuom na kratki rok, jer – kako je govorio Kejnz – „na dugi rok svi smo mrtvi”.

3.3. Strukturna pa konjunkturna kriza

Po drugima, kojih ima mnogo, glavna boljka Japana potiče iz dubokih strukturnih uzroka: institucije nisu uspele da se prilagode promenama u svetu; privreda nije uspela da iskoristi nove tehnologije; opšta krutost, odnosno nedostatak prilagodljivosti.

Dva američka ekonomista Ričard Kac (Richard Katz) i Frenk Džibni (Frank Gibney), koji su inače poznati japanolozi, tvrde da je tekući zastoj u rastu privrede Japana strukturne prirode.

3.3.1. Iscrpljivanje japanskog modela razvoja

Kac tvrdi da je „japanski model” jednostavno istrošen. Glavni sastojci tog modela, po njemu, su: industrijska politika, zaštita domaće privrede od uvoza, karteli velikih preduzeća i finansiranje usredsređeno preko bankarstva. Po Kacu je ovaj model bio primeren kad je japanska privreda bila na nižem stupnju razvijenosti. On je jednoj siromašnoj poljoprivrednoj zemlji pomogao da u rekordno kratkom roku dostigne vodeće industrijske zemlje.

⁴³ Ibidem, str. 2.

⁴⁴ Ibidem, str. 1.

Ali, pošto je privreda dostigla zrelost, zaustavila se. Krajnji ishod je zlosrećan. Japanska privreda nije samo prestala da raste. Gore od toga. Ona je počela da ugrožava radnike koje navodno štiti. Najamnine padaju, penzije se krune, dva miliona radnih mesta je ukinuto, stopa nezaposlenosti (najviša posle rata) i dalje raste. Iako je Japan čuven po obrascu izvoznog usmerene privrede, on je jedina velika industrijska zemlja u kojoj vrednost spoljne trgovine u poređenju s domaćim bruto proizvodom (DBP) danas nije viša nego što je bila pre četiri decenije.⁴⁵

Osnovni uzrok brodoloma „japanskog modela”, po Kacu, je „dvojnost privrede”. On tvrdi da je koren bolesti japanske privrede dugotrajna politika zaštite domaćeg tržišta. Po njemu, japanska privreda je udžbenički primer privrede koja je nekad cvetala zahvaljujući selektivnom korišćenju protekcionizma, ali je posustala zato što nije uspeła da ostvaruje odgovarajuće promene. Zahvaljujući takvoj politici, Japan je izgradio izobličenu „dvojni privredu” – izvanredno snažne izvoznike i izvanredno neefikasno domaće privređivanje.⁴⁶

Kako je nastala „dvojna privreda”?

3.3.2. Zaštita domaće industrije po svaku cenu

Kac to ovako objašnjava. Tokom 1950-ih i 1960-ih godina Vlada je vodila politiku unapređivanja industrija iz izvoznog dela privrede, kao što je proizvodnja automobila, potrošne elektronike, poluprovodnika i mašina. Tada su to bile „mlade industrije” (infant industries). One u početku nisu bile takvih razmera da bi mogle koristiti ekonomije obima. Zahvaljujući privremenoj zaštiti i subvencijama, ove industrije uspele su da uzlete.⁴⁷

S druge strane, tokom 1970-ih Japan je proširio zaštitu od uvoza na mnoštvo industrija koje su izgubile konkurentnost, kao što je proizvodnja osnovnog čelika, ili koje nikad i nisu bile konkurentne, kao što je proizvodnja cementa, stakla, prerada nafte. Na taj način Japan je napravio kritično skretanje od pomaganja dobitnika na zaštitu gubitnika. Zaštita je dovela do okoštavanja čitavih industrija. Primera radi, proizvodnost u prehrambenoj industriji u Japanu iznosi svega jednu trećinu proizvodnosti istovetne industrije u SAD. A ista ta industrija zapošljava približno dva miliona ljudi, više nego industrije automobila i čelika zajedno. Kac smatra da su glavni razlozi ovakve neefikasnosti domaći karteli, monopolsko dogovaranje cena i druge mere usmerene

⁴⁵ Richard Katz, „What Japan Teaches Us Now”, *The American Prospect Inc.*, 9.1.1998, str. 1; <http://www.prospect.org/print/V9/40/katz-r.html>, 23.1.2006. U kritici „japanskog modela” Kac je otišao u krajnost u delu: Richard Katz, *Japan: The System That Soured – The Rise and Fall of the Japanese Economic Miracle*, M. E. Sharpe, 1998.

⁴⁶ Katz, „What Japan Teaches Us Now”, op. cit., str. 1.

⁴⁷ Ibidem, str. 1.

na ograničavanje konkurencije. Ovakva praksa ne bi bila moguća da je postojao slobodan uvoz koji bi zaoštrio borbu za japansko tržište.⁴⁸

Kao i Saito⁴⁹, Kac uzima naftni udar iz 1973. kao činilac koji je uveliko odredio tok japanske privrede. Ali, posledice ovog udara vidi drugačije od Saita. Po Kacu, ovom udaru usledila je obnova protekcionizma. U aluminijumskoj, petrohemijskoj, tekstilnoj industriji, industriji osnovnog čelika i u brodogradnji, cene su postojano određivane van tržišta. A ove industrije davale su kao polovina ukupnog proizvoda prerađivačke industrije i zapošljavale oko trećinu fabričkih radnika.

Preduzeća i radnici, u strahu od posledica preuređivanja proizvodnje koje bi podrazumevalo i smanjivanje njenog obima, vršili su pritisak na državu radi dobijanja pomoći. Država je odgovorila povoljno, u nastojanju da podupre preduzeća koja su uložila milijarde u sada neupotrebljive fabrike i opremu. Kac navodi da su i izborne računice, koje su duboko ukorenjene u japanskoj politici, doprinele ovakvoj odluci države. Vladajuća Liberalno-demokratska stranka, u strahu od gubitka vlasti, da bi pridobila radnike, pribegla je protekcionizmu radi „spasavanja radnih mesta”.

Drugi oblik protekcionizma, kojim je država štitila japansku industriju od opadanja proizvodnosti, bilo je zvanično dozvoljavanje „recesionih kartela” u nizu grana industrije. Karteli su omogućavali ovim industrijama da određuju monopolske cene, obim proizvodnje i investicione kvote. U kartelisanom sektoru, iako nije bilo zvanične zabrane uvoza, on je bio zanemariv. Prepreke uvozu bile su posredna podrška domaćim kartelima. Zahvaljujući takvoj podršci, japanski proizvođači mogli su domaćim kupcima da nameću cene više od svetskih. Cene čelika bile su za 60% više od svetskih, cementa za 70%, petrohemijskih proizvoda za 64%. U kolikoj meri su ove industrije bile zaštićene, rečito govori učešće uvoza na domaćem tržištu 1992: svega 1,2% cementa, 7% čelika, 8% petrohemijskih proizvoda.⁵⁰

3.3.3. Socijalna zaštita

U Japanu ne postoji „država blagostanja” nego „društvo blagostanja”. Istina, postoje državni programi za naknadu za nezaposlenost i zaštitu depozita. Ali, u te svrhe odvaja se malo sredstava. Socijalna zaštita se zasniva na „konvoj sistemu”. Po tom sistemu, snažni i efikasni održavaju na vodi slabe i neefikasne. Glavna odgovornost za socijalno zbrinjavanje je na pojedinim preduzećima i porodicama. Velika preduzeća obezbeđuju „doživotno zaposlenje” trećini radne snage i poslove za male dobavljače u vreme pada proizvodnje, ali

⁴⁸ Ibidem, str. 1-2.

⁴⁹ Saito, ibid.

⁵⁰ Katz, „What Japan Teaches Us Now”, op. cit., str. 2.

po sniženim cenama. Najamnine se snižavaju, ali se ljudi ne izbacuju na ulicu. Banke koje se nađu na ivici bankrota pripajaju se većim bankama.

Filozofija o „podeli nedaća” vodi u sistemsku neefikasnost. Ako se ne može dozvoliti da banka bankrotira, ne mogu bankrotirati ni njeni dužnici. Ako se sigurnost zaposlenja ostvaruje zadržavanjem na platnom spisku umesto premeštanja na poslove drugde, ne može se dozvoliti ni da preduzeće propadne. Visoke cene u Japanu su oblik skrivene nezaposlenosti, kao i mehanizam za preraspodelu dohotka na račun efikasnih u korist neefikasnih.⁵¹

3.3.4. Između čekića i nakovnja

Ova prikrivena socijalna zaštita mogla je da se održava dokle je visokoe-fikasni izvozni sektor mogao da subvencionise neefikasni domaći sektor. Ali, od kraja 1980-ih godina izvozni sektor više nije mogao da snosi taj teret. On se našao između čekića i nakovnja: na jednoj strani je pritisnut visokim troškovima u zemlji, a na drugoj – rastom kursa jena. Visoki kurs jena bio je sredstvo za obuzdavanje rasta trgovinskog suficita.

Kako nije bilo srazmernog rasta uvoza, trgovinski suficit se održavao. On je postao izvor teškoća za Japan. Iz ekonomskih razloga ostali svet ne može da podnese japanski trgovinski suficit veći od 2% do 3% japanskog DBP godišnje. Stoga, ako Japan odbije da uvozi više od 10% DBP, ne može izvoziti više od 12% do 13% DBP. Kad bi Japan hteo da uvozi 20% DBP, mogao bi da izvozi 22-23% DBP.

Šta se pri ovakvoj spoljnotrgovinskoj politici Japana dešava?

Kad trgovinski suficit dostigne 2-3% DBP, jen mora da raste da bi prikočio izvoz. I tako japanska privreda ide u krug: rast trgovinskog suficita podiže kurs jena. Rast jena usporava izvoz. Smanjuje se trgovinski suficit. Kurs jena pada. Izvoz ponovo raste, a s njim ponovo raste i trgovinski suficit.

Šta se dalje dešava?

Kac kaže: „Evo velike ironije. Japan nastoji da podstakne privredni rast pomoću izvoza, a zbog protekcionizma na koji se oslanja, on je jedina velika zemlja koja stvarno ne izvozi više u odnosu na DBP danas nego što je izvozila pre više decenija.”⁵²

Najzad, protekcionizam – koji omogućava rast cena u zemlji – otežava izvoz automobila, računarskih čipova i drugog. Zato danas sposobna japanska preduzeća koja hoće da proizvode dobra za izvoz, proizvodne pogone izmeštaju u druge zemlje.

Kakav je krajnji ishod?

⁵¹ Ibidem, str. 3.

⁵² Ibidem, str. 4.

Protekcijonizam, koji se opravdava, između ostalog, zaštitom radnih mesta, dovodi do izvoza najplaćenijih i najproizvodnijih radnih mesta u druge zemlje. U industriji je ukinuto više miliona radnih mesta. Pri tome – još jedna ironija – najviše u izvozno usmerenoj visokoproizvodnoj industriji. Na taj način, istiskivanjem izvoznog sektora u privredi se uvećava dominacija niskoproizvodnog sektora. To, sa svoje strane, ograničava privredni rast zemlje. Kac tvrdi da „danas, čak ni kad bi poslovala punim kapacitetom, najviša stopa rasta na koju bi Japan mogao da računa je 2% – polovina stope iz vremena od 1975. do 1990”.⁵³

3.3.5. Ekonomska anoreksija

Po Kacu, jedan od najvažnijih razloga što Japan ostaje na mršavim stopama privrednog rasta je kartelizacija privrede, koju on označava bitnim sastojkom japanskog privrednog modela. Iz toga razloga u Japanu ruku pod ruku idu visoke cene i visoki profiti. Zato je u ovom modelu „učesće radnika u nacionalnom dohotku suviše nisko, a učesće kapitala suviše visoko”. Prirodna posledica ovakve neprirodne raspodele nacionalnog dohotka je „privredna anoreksija” – hronično opadanje domaće privatne tražnje. Preduzeća i dalje štede po istoj stopi kao i u doba visokog rasta. No, s opadanjem stope rasta – opada i potreba za investicijama. Preduzeća imaju manje prilika za unosna ulaganja u domaćoj privredi. Svake godine višak gotovine 3-4% nacionalnog dohotka troši se na kupovinu imovine u zemlji i inostranstvu.

Nije da Japanci nisu znali za mogući izlaz. Komisija Maekave (Haruo Maekawa) preporučivala je prelazak na privredu koju „vuče” potrošnja. Prethodno bi trebalo obaviti politički težak posao: ukidanje kartelizacije. Umesto toga, država je upumpala u privredu „monetarne hormone” i tako pripremila „mehur” s kraja 1980-ih godina. Tako je nastala ogromna količina nenaplativih kredita. Japan je zapao u finansijsku krizu. Ta kriza nije uzrok privredne boljke, nego simptom.

Ukratko, iz Kacovih izlaganja proizilazi da su glavni uzroci zastoja u japanskoj privredi: protekcijonizam, monopolizam na domaćem tržištu i nedovoljnost efektivne tražnje.

Najveći značaj Kac ipak pridaje protekcijonizmu. A da bi Japan umakao protekcijonizmu, trebalo bi ispuniti dva preduslova:

- a) da se stvori sistem socijalne zaštite koji bi bio u stanju da ublažava posledice privredne dinamike, i
- b) da se dobiti od spoljne trgovine raspodeljuju.⁵⁴

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Ibidem

3.4. Štetno dejstvo „razvojne države”

Očigledno je da američke ekonomiste brine ista briga: protekcionizam Japana. Džibni se u tom pogledu malo razlikuje od Ričarda Kaca.

Po Džibniju, u Japanu su išli ruku pod ruku konkurentna privatna preduzeća i snažan upliv države u privredi. I sve je bilo u redu dok su dve strane zajednički sprovodile politiku razvoja selektivnog izvoza radi sustizanja Zapada. Taj njihov zajednički poduhvat bio je uspešan. No, uspeh nije bio trajan.

- a) Sprega privrednika i birokrata stvorila je interesne grupe. Šumom propisa sve je uređeno tako da je pristup novim preduzećima, pogotovo stranim, na japansko tržište težak. Velika preduzeća, povezana u *keiretsu* grupe i razna trgovinska udruženja određuju uslove trgovanja.
- b) Japan se oslanja i na „kulturni protekcionizam”, čiji zastupnici polaze od tvrdnje da je japanska kultura različita od ostalih. Zbog toga njihove potrebe i želje mogu da zadovoljavaju samo proizvodi koje oblikuju domaći proizvođači. Dakle: „Kupujte japansko”!
- c) U Japanu je sve propisano. Od Meidži restauracije privređivanje se odvija u okviru „kapitalističke razvojne države”. Preduzeća u njemu slobodno konkurišu ne manje oštro nego u zapadnjačkom kapitalizmu. Ali, i kapital i rad deluju zajedno u okviru propisane industrijske politike.
- d) Japanski potrošači bili su navikli da kupuju prvenstveno japanske proizvode, plaćajući cene daleko više nego na svetskom tržištu.

Ali, svemu jednom dođe kraj. Japanskim privrednicima je postalo jasno da je japanski privredni sistem zaribao. Da bi se ponovo pokrenuo, po njihovom nalazu, nužni su:

- a) podsticanje domaće tražnje, i
- b) otvaranje japanskog tržišta.

I vlasti su se zvanično opredelile, načelno, za to. No i ovde, kao i drugde, Japan ima svoj pristup. Ono što na Zapadu smatraju „deregulacijom”, na japanskom se zove *kisei konwa*, što ne znači (kao na Zapadu) „ukidanje propisa”, nego „ublažavanje propisa”. Japan očigledno nije spreman da se odrekne „razvojne države”.⁵⁵

3.5. „Zrelost privrede”

Singapurski ekonomista Lim (Chong Yah Lim) usporavanje rasta japanske privrede objašnjava samom činjenicom što je japanska privreda postala „zrela privreda”. Činjenica jeste da sve „zrele privrede” imaju daleko niže stope privrednog

⁵⁵ Frank Gibney, „Introduction”, u: Frank Gibney, ed., *Unlocking the Bureaucratic Kingdom*, Brookings Institution Press, Washington, 1998, str. 3-5.

rasta nego što ih je Japan imao u fazi „privrednog čuda”. Ali i to je samo empirijski nalaz, a ne objašnjenje. Pitanje je: zašto „zrele privrede” usporavaju rast?

Lim – koji ove zemlje naziva „privredama-slonoivima” – ima slikovito objašnjenje. Slonovi su tromi zato što mnogo jedu. Tako i zemlje, kad dostignu visok stepen razvijenosti, mnogo troše, a manje investiraju i zato usporavaju hod. „Budući da su slonovi, one mnogo troše. Njihova stopa štednje je niska. Njihovo stanovništvo stari. Ako im je stopa investicija niska, treba očekivati da im i stopa rasta bude niska”.⁵⁶

Ni Lim nas ne spasava sasvim od nedoumica. Japan je i njemu donekle uma-kao. Istina je da je u Japanu stopa investicija postala relativno niska, ali ne zato što mu je zbog prevelike potrošnje stopa štednje niska. Japan i ovde odstupa od uobičajenih objašnjenja: ima i dalje nisku sklonost potrošnji, visoku sklonost štednji i nisku stopu investicija u domaćoj privredi.

3.6. „Depresija”

Ičimura (Shinichi Ichimura) smatra da je japanska privreda na pragu 1990-ih godina zapala u depresiju. On podvlači da je Japan „duboko uronio u depresiju izazvanu lomom koji je signalizovala Banka Japana podizanjem, 20. marta 1990, zvanične eskontne stope od 1% na 5,25%. (...) Recesija koja je trajala od početka devedesetih godina poprimila je sada obeležje depresije”. Kao dokaz da se radi o depresiji, Ičimura uzima bitno snižavanje stope privrednog rasta, iako je ta stopa ostajala pozitivna. Po njemu, „glavni razlog ove produžene recesije bilo je gubljenje poverenja u poslovnom i finansijskom sektoru zbog opadanja vrednosti nekretnina i snažnih negativnih efekata na bogatstvo usled pada vrednosti nekretnina”.⁵⁷

Zanimljivo je da Ičimura dugo trajanje niske stope privrednog rasta smatra depresijom, jer privreda ne uspeva da se „vrati u normalu”.

3.7. „Trajna kriza”

Itoh (Makoto Itoh) zastupa postavku da se japanska privreda nalazi u „trajnoj krizi”. Po njemu, „visoki privredni rast liči na drevnu bajku o čudima, iako se radi o nedavnom zbivanju”. Japanska privreda je u neprekidnom opadanju od 1973. do danas. Itoh to označava „trajnom krizom”. U tome toku opadanja odigrao se dvostruki zaokret nadole: od visokog privrednog rasta na sniženi rast, a potom na krajnje niski rast u 1990-im godinama. Oba puta ishod je bio rast manji od polovine prethodnog.⁵⁸

⁵⁶ Lim Chong Yah, *South East Asia – A long Road Ahead*, Second Edition, World Scientific Publishing Co, Singapore, 2004, str. 373, 375.

⁵⁷ Ichimura, op. cit., str. 9.

⁵⁸ Itoh, op. cit., str. 4.

Po svom pristupu u analizi japanskog puta razvoja Itoh bi se mogao svrstati u japanske „kosmopolite”, na većem rastojanju od japanskih „romantičara” nego od „realista”. U svojoj analizi on ne uzima u račun „jedinственost japanske kulture” kao činilac privrednog razvoja Japana. On polazi od uverenja da je japanska privreda deo privrede razvijenog dela sveta i da s tom privredom deli opštu krizu načina privređivanja na kojima je ona zasnovana. On se stoga i u analizi japanske privrede oslanja na standardnu ekonomsku analizu. Kako je privreda razvijenog dela sveta u „trajnoj krizi”, ni japanska privreda ne može da umakne toj krizi.

Sledeći standardnu ekonomsku analizu, Itoh je nastojao da osvetli obe strane japanske privrede – „jake” i „slabe”. U toj analizi nije umakao nužnosti da prizna osobenosti japanske privrede u odnosu na privrede ostalih razvijenih zemalja.

4. Jake strane japanske privrede

4.1. Avantura jena

Itoh je jedan od nekolicine japanskih ekonomista koji su shvatili teškoće stranaca da pojme osobenosti razvoja japanske privrede i društva i uspeo da ih provede kroz japanske privredne paradokse.

Jedan od tih paradoksa je preobraćanje jednog snažnog udara sa svetskog tržišta za prodor na svetsko tržište. Itoh to jasno prikazuje slučajem naftne krize iz 1973. godine. Nagli porast cena petroleja imao je za posledice nagli rast trgovinskog deficita i nagli pad stope privrednog rasta, pošto je koeficijent nezavisnosti od uvoza energije bio veoma visok. Japan je jedina zemlja koja je uspela da, zahvaljujući upravo petrolejskom udaru, svoj trgovinski deficit zameni visokim trgovinskim suficitom.

Kako je Japan u tome uspeo?

Itoh daje isti odgovor kao i Mitsuo Saito: Japan je prebrodio petrolejski krizni udar i postao suficitna zemlja uvećavanjem konkurentne moći svoje privrede. Na red dolazi pitanje: Na koji način je Japan uvećao svoju konkurentnu moć u kriznim okolnostima? Retorički odgovor je jednostavan: na „japanski način”. Analitički odgovor je mnogo teži jer odudara od uobičajenih shvatanja ekonomske nauke.

Naime, kako kaže Itoh, prema uobičajenoj udžbeničkoj analizi, u sistemu plivajućih deviznih kurseva, u privredi sa platnim suficitom domaća valuta teži da aprecira. Zahvaljujući rastu deviznog kursa domaće valute, devize postaju jevtinije izražene u njoj, što ima dvostruke posledice: olakšavanje uvoza i ote-

žavanje izvoza. Na taj način, platni bilans teži da bude uravnotežen po datom deviznom kursu. Ali, japansko iskustvo je i ovde iskočilo iz udžbenika ekonomske nauke. Odgovor na naftnu krizu i aprecijaciju jena nije bio uobičajeno prilagođavanje platnog bilansa. Odgovor je bio mnogo dublji: uvećavanje konkurentne moći japanske industrije.⁵⁹ Ali, kako?

Evo odgovora. Zahvaljujući blagonaklonom pristanku radnika, velika japanska preduzeća brzo su pribegla automatizaciji i proizvodnje i posloводства kako bi uvećala svoju konkurentnost. Radnici u velikim preduzećima i sindikati pristajali su na automatizaciju i menjanje strukture radnih mesta iz sledećih razloga: a) velika preduzeća primenjivala su „doživotno zaposlenje”; b) sindikati su bili organizovani po preduzećima; c) radnici, iako su premeštani s jednog radnog mesta na drugo, ostajali su u okviru istog preduzeća; d) po uvođenju novih tehnologija zadržano je određivanje plata prema dužini radnog staža. Zahvaljujući takvom sistemu odnosa u preduzećima, japanska privreda dostigla je najviši nivo automatizacije fabrika u svetu. Primera radi, u 1986. godini oko 60% ukupnog broja robota u svetu bilo je ugrađeno u japanske fabrike. Godine 1988. u japanskoj industriji bilo je 175.000 robota, pet puta više nego u SAD i deset puta više nego u Nemačkoj.⁶⁰

Uparedo s uvođenjem sve novijih tehnologija teklo je uvećavanje discipline radne snage kroz uže grupe, kao što su „grupe za nadzor kakvoće proizvoda” (QC – quality control) i pokret „Poka Yoke” (nula škarta).⁶¹ U toku deset godina od početka depresije sredinom 1970-ih godina, proizvodnost rada u japanskoj prerađivačkoj industriji više je nego udvostručena. Rasla je brže nego u vreme privrednog uspona.

Šta se desilo? Usled brzog rasta proizvodnosti rada u velikim japanskim preduzećima, ona su uvećala svoju međunarodnu konkurentsku moć i zahvaljujući tome uspela da prevladaju posledice petrolejske krize i aprecijacije jena. I ne samo što je privreda počela da ostvaruje suficit u spoljnoj trgovini – nego i da ga uvećava, posebno od sredine 1985. godine. Tome je doprinela i aprecijacija dolara koja je upravo te godine usledila. Dakle, aprecijacija jena nije sprećavala rast japanskog trgovinskog suficita.

Kako je uz aprecijaciju jena suficit ipak mogao da raste? Upravo zahvaljujući aprecijaciji jena sniženi su troškovi uvoza energije, sirovina i reproduktivnih materijala, jer su oni, izraženi u jenima, zbog njegove aprecijacije postali jeftiniji. Tako je ukupna vrednost uvoza izražena u jenima opala. To je doprinelo znatnom rastu suficita. Izvoz nije opao znatnije zbog uvećavanja konku-

⁵⁹ Ibidem, str. 20.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ Akira Kuroda, „Origins of Japanese production: From Fukoku Kyohei to zero defects“, *SOAS Economic Digest*, January 1997, vol. 1, no. 1, str. 1-2. *Poka-yoke* doslovno znači *predupređivanje grešaka* (*poka* – greške; *yokeru* – predupređivanje).

rentske moći japanskih preduzeća. Uvećani trgovinski suficit je dalje uvećavao aprecijaciju jena. Tako je nastao „začarani krug”.

Krajnji ishod je sledeći: trgovinski suficit i devizne rezerve Japana postali su najveći u svetu. Istovremeno, Japan je postao najveća poverilačka zemlja (creditor country) u svetu. Kako? Tako što je znatan deo suficita ulagan u kupovinu hartija od vrednosti SAD, dok su Sjedinjene Države postale zemlja s najvećom pasivom (debtor country).

Istovremeno, došlo je do jačanja finansijskog položaja velikih japanskih preduzeća. Kako? Velika preduzeća su uvođenjem moderne elektronske informatičke tehnologije uspela da povise proizvodnost rada bez velikih ulaganja u izgradnju fabrika i kupovinu opreme. Ostvareni viši profiti nisu u potpunosti ulagani u stalni kapital. Preduzeća su sada bila u mogućnosti da deo svojih rezervi iz profita i sredstava dobijenih emitovanjem akcija koriste za otplatu starih dugova. Tako je prezaduženost preduzeća, koja je nastala u doba uspona, okončana.

Sledeća posledica postojane aprecijacije jena, zasnovane na rastu međunarodne konkurentnosti japanskih industrijskih preduzeća, jeste brzi rast NBP Japana po stanovniku, izraženog u dolarima SAD. Zahvaljujući tome, Japan je u 1987. prestigao SAD po nacionalnom proizvodu po stanovniku. Među najrazvijenijim zemljama samo je Švajcarska bila ispred Japana. Tako je dugo priželjkivani cilj Japana ostvaren, i to u toku postojane ekonomske krize nastale 1973. godine, dakle u neočekivano vreme, i to velikim delom zahvaljujući aprecijaciji jena.

Većina Japanaca krajem 1980-ih godina rado je sa ostalim svetom delila utisak da je Japan postao vodeća svetska privredna sila. Srazmerno niska stopa zaposlenosti ojačavala je predstavu o Japanu kao zemlji uspešne privrede.⁶²

4.2. Uspon na krilima fordizma

Sada dolaze na red dva nova pitanja: prvo, na kakvoj intelektualnoj osnovi je japanska privreda stigla do „svetskog prestola”; i drugo, zašto je sišla s tog prestola?

Među ekonomistima postoje razlike u utvrđivanju teorijskih koordinata japanske ekonomske politike. Mnogi su je smatrali kejnzijanskom. Neki, kao i Krugman, smatraju da je japanska privreda zapala u krizu upravo zato što se nije oslonila na kejnzijansku terapiju.

Itoh smatra da je japanska ekonomska politika u doba uspona bila bliža fordizmu nego kejnzijanzizmu.

Nesporno je da je po Drugom svetskom ratu preovladavalo shvatanje da se puna zaposlenost i postojan privredni rast mogu postići samo pomoću politike efektivne tražnje. Nesporno je da je na Zapadu ta politika bila delotvorna sve do 1970-ih godina, kad je udarila u granice opadanja profita, između ostalog, zbog toga što su zapadnjačke države, u težnji za punom zaposlenošću, na

⁶² Itoh, op. cit., str. 22-23.

tržištu radne snage pomerile monopol sa strane tražnje na stranu ponude i tako doprinele rastu troškova proizvodnje.

Itoh ističe da nema dokaza da je u Japanu primenjivana kejnzijanska politika. Fiskalna politika nije korišćena za podsticanje privrednog rasta. No, istina je da se i u Japanu država oslanjala na obimne javne rashode radi izgradnje infrastrukture, kao što su luke, putevi, železnice. Ali, istina je, isto tako, da se japanska država pri tome nije oslanjala na deficitarno finansiranje koje preporučuje kejnzijanizam. Državni budžet nije bio u deficitu nego u suficitu. Pitanje je kako je i ovde Japan išao „mimo sveta”.

Itoh daje sledeći odgovor. Suficit je nastajao iz „prirodnog rasta” poreskih prihoda zahvaljujući rastu privrede bržem nego što je predviđan. Dakle, Japan je našao način da obezbeđuje privredni rast, oslanjajući se na obimne javne rashode, ali bez deficitarnog finansiranja.

Ovde se sada nameće sledeće pitanje: Kad bi kejnzijanizam bio lek za privredni zastoj, zašto nije bio u stanju da leči krizu i depresiju nastalu posle 1973?

Itoh smatra da je japanska ekonomska politika u doba uspona intelektualno bila bliža francuskoj školi regulacije nego kejnzijanizmu. I po ovoj školi efektivna tražnja jeste bitna za visoki privredni rast. Ali ta tražnja nije stvarana kejnzijanskom politikom deficitarnog finansiranja, nego „društvenim ugovorom” između rada i kapitala. Prema ovom „ugovoru”, izričitom ili prećutnom, najamnine rastu u srazmeri s rastom proizvodnosti rada. To je „fordizam”, nazvan po modelu odnosa između rada i kapitala u Fordovim fabrikama, kome su bile svojstvene visoka proizvodnost rada i visoke najamnine. Na taj način se podstiče ono što se naziva „krug dobra” (circulus virtuosus).

U čemu se, dakle, fordizam razlikuje od kejnzijanizma? Po tome što se u fordizmu nužna efektivna tražnja ne stvara javnim rashodima, nego rastom potrošnje radničkih domaćinstava, pošto realne najamnine rastu u korak s rastom proizvodnosti.

Itoh, posredno, uzima da je fordizam objašnjenje za nastajanje japanskog „privrednog čuda”. U vreme visokog rasta privrede, japanski sindikati pritiskom kroz „prolećne ofanzive” (Shunto) podižu najamnine. Tako se uvećava efektivna tražnja radničkih domaćinstava. Činjenice podupiru ovo shvatanje. U periodu 1955-1970, prerađivačka industrija je rasla po stopi od 9,7% godišnje, a realne najamnine po stopi od 5,7% godišnje. U to vreme stopa rasta japanske privrede zavisila je od širenja domaćeg, a ne stranog tržišta. Koeficijent izvoza (izvoz/DBP) iznosio je svega oko 10%. Rast realnih najamnina uz istovremeni rast zaposlenosti bio je odlučujući činilac širenja domaćeg tržišta.⁶³

No, ni ovde se Japan ne uklapa u iste obrasce kao druge razvijene zemlje. Njegov fordizam nije bio razgovetan kao na Zapadu. U Japanu nije postojao izričit „društveni ugovor” o indeksiranju rasta najamnina i proizvodnosti.⁶⁴

⁶³ Ibidem, str. 7.

⁶⁴ Ibidem, str. 6-9.

Pitanje je šta se desilo s japanskim fordizmom.

5. Slabe strane japanske privrede

Itoh smatra da su dve najslabije strane japanske privrede: pogoršavanje životnih uslova i fiskalna kriza.

5.1. Pogoršavanje radnih i životnih uslova

Ekonomska kriza koja po Itohu traje od 1973. godine, imala je dvostruko nepovoljno dejstvo na ljudskom planu: pogoršavanje radnih i životnih uslova i rast neravnomernosti u raspodeli nacionalnog dohotka. Za razliku od vremena uspona, u vreme krize raste nesrazmernost između visokog porasta proizvodnosti i zastoja u realnim zaradama. U prerađivačkoj industriji u periodu 1975-1985. godine, proizvodnost je rasla još brže nego u vreme uspona, a realne najamnine su rasle mnogo sporije. Dakle, fordistički obrazac rasta platežno sposobne tražnje preko rasta realnih najamnina srazmerno rastu proizvodnosti rada je napušten.

Japanska preduzeća više nisu velikodušna u preraspodeli plodova proizvodnosti rada u korist radnika. Ona su iskoristila odanost radnika za povišavanje proizvodnosti, jačanje konkurentne moći na svetskom tržištu, ojačavanje finansijskog položaja i stvaranja rezervi kupovne moći za finansijske operacije (zaitech). Istovremeno, preduzeća smanjuju zarade radnika na razne načine: ograničavanjem broja zaposlenih s punim radnim vremenom, smanjivanjem cene prekovremenog rada, bonusa i čak najamnina. Položaj sindikata je oslabljen. Težak rad radnika nije nagrađen. Tako su preduzeća uspele da ostvaruju suficit i olakšavaju aprecijaciju jena. Izvozna preduzeća bila su prinuđena da štede na troškovima radne snage i da dalje provode „racionalizaciju”. Tako je zatvoren novi „začarani krug”: sve teži uslovi rada, sve veća konkurentna moć preduzeća, dalja aprecijacija jena i dalja „racionalizacija” zasnovana na požrtvovanju radnika.

Važan metod „racionalizacije” u japanskim preduzećima bilo je smanjivanje udela „redovno zaposlenih”. Jevtinji su „neredovno zaposleni”, to jest zaposleni s delimičnim radnim vremenom, kao što je upošljavanje domaćica, radnika otpuštenih iz drugih preduzeća, stranaca često bez radne dozvole i slično. Sindikati su organizovali samo redovno zaposlene. Njihova osnova i pregovaračka moć je oslabila. Iz tih razloga radnici nisu mogli da se odupiru „racionalizaciji” koja je podrazumevala smanjivanje redovne zaposlenosti, dopunskih prihoda, i realnih najamnina. Razlike u primanjima uvećavaju se svuda.⁶⁵

⁶⁵ Ibidem, str. 25.

Spoljni posmatrači, naviknuti da u Japanu vide zemlju pune zaposlenosti, s nevericom gledaju na rast nezaposlenosti u ovoj zemlji. Prema zvaničnim podacima, istina, stopa nezaposlenosti u Japanu se zaustavila na 4,5% do 5%, što bi značilo da je i dalje upola manja nego u Zapadnoj Evropi. Međutim, primenom zapadnoevropske metodologije u izračunavanju stope nezaposlenosti, japansku stopu treba pomnožiti sa dva. Tako izlazi da je i u Japanu stopa nezaposlenosti dostigla oko 9%, koliko iznosi, otprilike, i u Zapadnoj Evropi.⁶⁶

U vreme „privrede mehura” krajem 1980-ih, uvećavaju se imovinske razlike između bogataša i radnika, između grada i sela. Japanci se već s nostalgijom sećaju vremena privrednog uspona koji je bio praćen visokim stepenom ravnomernosti raspodele, kad se verovalo da je svo stanovništvo postalo „srednja klasa”.⁶⁷ Neoliberalna restauracija i u Japanu pogoršala je Đini indeks.

5.2. Fiskalna kriza

Druga slaba tačka japanske privrede je fiskalna kriza. Japan je i tu osoben. U vreme uspona imao je uravnotežen državni budžet. Dakle, ostvarivana je visoka stopa privrednog rasta bez deficitarnog finansiranja. Posle 1973. Japan upada u sve veći budžetski deficit. Ukupni dugoročni javni dug porastao je sa 6,5% DBP u 1973. na 66% u 1999. godini. Ako se tome doda i kratkoročni dug države, ukupan iznos javnog duga dostigao je tada 101,2% DBP. Na kamatu na javni dug u 1998. godini otišlo je 65% poreza na dohodak. Država je stoga pribegavala merama koje su pogoršavale životne uslove: kresanje socijalnih davanja i uvođenje poreza na potrošnju.

Istovremeno, država je povećavala javne rashode radi pomaganja građevinskih preduzeća i spasavanja banaka i drugih finansijskih ustanova. U isto vreme smanjena je zvanična kamatna stopa da bi se umanjio teret otplate javnog duga i duga banaka i drugih finansijskih ustanova. Time su se istovremeno pogoršali životni uslovi starih osoba koje su se oslanjale na kamate na štednju kao izvor prihoda. Velika preduzeća, koja su koristila poreske olakšice, nastavila su da investiraju u inostranstvu ne plaćajući porez u zemlji.⁶⁸

Postoji jedan ekonomski zakon kome ni Japanci nisu umeli da umaknu: *sve ima cenu i svaku cenu neko mora da plati*. Cenu uspeha snose zaposleni. Kako navodi Itoh, od sredine 1970-ih godina životni uslovi se nisu bitno poboljšavali. Sve što su oni pribavljali denominirano je u jenima. Realne zarade bile su skoro u zastoju. Istina, u međunarodnom poređenju činilo se da su utrostručene. Stvar je u tome što je jen aprecirao od 360 jena za američki dolar 1971.

⁶⁶ Makoto Itoh, „The Japanese Economy in Structural Difficulties”, *Monthly Review*, vol. 56, no. 11, 2005, str. 8; <http://www.monthlyreview.org/0405itoh.htm> (17.2.2006)

⁶⁷ Itoh, *Japanese Economy Reconsidered*, op. cit., str. 25.

⁶⁸ Ibidem, str. 26.

godine na 120 jena za dolar u 1990-im godinama. Upravo ovaj primer pokazuje koliko je teško meriti veličinu dohotka i bogatstva.

Uglavnom, vreme rasta jednakosti u raspodeli iz doba privrednog uspona, Japanci silom prilika moraju da smeste u riznicu lepih uspomena.

5.3. Glavni uzroci „trajne krize”

Glavni uzroci te krize po Itohu su: „složena depresija”, izmeštanje industrije odnosno deindustrijalizacija, opadanje tražnje i višak kapaciteta, demografsko opadanje.

5.3.1. „Složena depresija”

Itoh stanje u japanskoj privredi označava „složenom depresijom”, to jest opadanjem ne samo konjunktura (flows), nego i vrednosti imovine (stoks). Činjenica je da je po pucanju „privrednog mehura” usledila deflaciona spirala cena akcija i nepokretnosti, koja je izazvala finansijski brodolom i zastoj u privrednom rastu. Cena aktive opala je za hiljadu hiljada milijardi jena. Od takve deflacije stradale su finansijske ustanove. Njih je posebno pogodio pad cena nepokretnosti pod hipotekom, čime su veliki iznosi bankovnih kredita postali nenaplativi. Nenaplativi krediti 146 banaka u 1998. godini iznosili su 12,3% ukupnog iznosa kredita koje su one odobrile. Sem toga, Bazelski komitet povisio je koeficijent sopstvenog kapitala na 8% ukupne aktive upravo radi zaštite od rizika nenaplativosti kredita. Tako je manevarski prostor banaka još više sužen. Time su posebno pogođena mala i srednja preduzeća koja su se oslanjala na bankovne kredite.

5.3.2. Deindustrijalizacija

Aprecijacija jena podsticala je ulaganja japanskih preduzeća u inostranstvu, najpre u kupovinu stranih hartija od vrednosti, a potom u vidu neposrednih ulaganja u inostranstvu. U drugim zemljama Azije niže su cene zemlje, radne snage i sirovina, tako da je proizvodnja unosnija u njima nego u Japanu. Tako japanska industrija dalje uvećava svoju međunarodnu konkurentnost. Smanjivanje unutrašnje tražnje usled deflacije i aprecijacija jena prinuđuju japanska preduzeća da svoje pogone izmeštaju u druge zemlje. Od 1993. godine apsolutni broj radnih mesta u japanskoj industriji opada. Do 1998. izgubljeno je 1,8 miliona radnih mesta ili 12%. Tako se, preko neposrednih ulaganja, industrija izmešta iz Japana.

Sektor usluga raste. Od 1993. ovaj sektor zapošljava oko 60% radnog stanovništva. Ali međunarodna konkurentnost usluga je niska. Japan beleži deficit u trgovini uslugama. „Tako deindustrijalizacija japanske privrede sa rastom uslužnih delatnosti vodi ka snižavanju stope privrednog rasta.”⁶⁹

⁶⁹ Ibidem, str. 26-32.

5.3.3. Opadanje tražnje i višak kapaciteta

Treća strukturna nevolja japanske privrede je spoj opadanja tražnje i višak kapaciteta. Deflacija je smanjila tražnju za mnogim dobrima. Bankroti preduzeća, otpuštanja radnika, snižavanje zarada i drugih vidova ličnih prihoda snizili su potrošačku tražnju. Uveden je i porez na potrošnju. Iskorišćenost kapaciteta u prerađivačkoj industriji u 1993. godini smanjena je za 17% u odnosu na 1990. Posle pucanja mehura, ona je i dalje opadala.⁷⁰

Vlada nije shvatala značaj potrošačke tražnje. Umesto da nju podstakne, ona je velike iznose sredstava uložila u spasavanje posrnutih banaka i drugih finansijskih ustanova i građevinskih preduzeća. Ishod je suprotan od očekivanog. Umesto podsticanja konjunktura, podstaknuta je deflacija jer se na tržištu javlja višak stambenih i drugih građevinskih objekata i proizvodnih kapaciteta.⁷¹

5.3.4. Demografsko opadanje

I Japan, kao i druge industrijalizovane zemlje, mora da se suoči s posledicama starenja stanovništva. Na jednoj strani je rast socijalnih izdataka, a na drugoj pomanjkanje prirasta radne snage.⁷² Ova nevolja u Japanu je utoliko veća što postoji otpor useljavanju radne snage iz drugih zemalja Azije. Pitanje je da li se Japan priprema za model privrede s nultom stopom rasta.

5.4. Itohov paradoks

Malo je japanskih pisaca koji sistematski kritikuju japanski put razvoja kao Itoh. Ali, istovremeno, malo je japanskih pisaca koji su tako uverljivo osvetlili „jake strane” japanske privrede. On je to učinio po cenu izvesne metodološke nedoslednosti. Iako potencira standardnu ekonomsku analizu, ipak je morao da prizna osobenosti japanskog puta razvoja. Najbolji dokazi su: prvo, što je Japan upravo nametnutu revalvaciju jena iskoristio za prevođenje platnog bilansa sa hroničnog deficita na hronični suficit; i drugo, što je Japan naftni udar iskoristio za tehnološki uzlet svoje privrede i za uvećavanje njene međunarodne konkurentnosti. Ovo su uspehi koje nijedna zemlja nije ponovila.

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ Ibid.

⁷² Ibid.

6. Kraj imitacije – kraj „privrednog čuda”

Japanski ekonomista Saito i ovde daje primer nepristrasnosti. Spada u naučnike koji niti prikrivaju slabe strane japanskog puta razvoja niti učestvuju u pomodnom „rušenju mitova”.

6.1. Nije zlato sve što sija

Činjenica je da je upravo brzi rast dohotka po stanovniku izraženog u dolarima, skrenuo pažnju celog sveta na Japan.

Saito podseća da visoka stopa privrednog rasta ne znači po sebi i rast blagostanja naroda. Za to nije dovoljno ni da prosečni DBP po stanovniku bude visok. U račun moraju biti uzeti i kvalitativni činioci: način raspodele, stanje životne sredine, zdravstvena zaštita, socijalna sigurnost, uslovi stanovanja, uslovi života u gradovima i slično. U Japanu je Đini indeks bio među najnižima u svetu. Ali, u njemu su uslovi stanovanja nezavidni, kao i stanje životne sredine u poređenju sa razvijenim zemljama Zapada. Brza industrijalizacija, prenaseljenost i nagli rast motorizacije su glavni činioci pogoršavanja životne sredine. Tek sedamdesetih godina prošlog veka Japan počinje da preduzima mere za zaštitu životne sredine.⁷³

6.2. Jenjavanje „privrednog čuda”

Saito ne osporava vrline Japanaca koje su proizvele japansko „privredno čudo”, na kojima nastoje japanski „romantičari”. No, njegova analiza japanskog puta razvoja je uverljivija od njihove. U objašnjavanju jenjavanja posleratnog privrednog uspona Japana, Saito (kao i mnogi drugi japanski ekonomisti) uzima u račun kao najvažnije sledeća dva činioca: a) naftni udar iz 1973. koji se označava prekretnicom u kretanju japanske privrede, i b) sustizanje najrazvijenijih zemalja.

Saito naglašeno podvlači da je „naftni udar” iz 1973. godine najteži udarac japanskoj privredi posle Drugog svetskog rata. Ovaj udar je zaustavio polet japanske privrede koji je svet nazvao „privrednim čudom”. No, Japan je podneo naftni udar uspešnije nego bilo koja druga industrijalizovana zemlja. Iako je stopa rasta u japanskoj privredi zbog naglog rasta cena energije prepolovljena, i dalje je bila skoro dvostruko viša nego u drugim razvijenim zemljama. Ali je činjenica da hod japanske privrede posle ovog udara više nije bio „privredno čudo”.

„Sustizanje” kao razlog usporavanja hoda japanske privrede uzimaju i skoro svi drugi japanski ekonomisti, pa i mnogi strani, osobito azijski, kao Lim. Ali nema izričitog teorijskog objašnjenja zašto bi sustizanje razvijenih privreda moralo voditi u zastoj japanske privrede. Ni „zrelost privrede” koju mnogi prizi-

⁷³ Saito, op. cit., str. 13.

vaju kao razlog okončanja „privrednog čuda” nije uverljiv razlog. Privreda SAD je još „zrelija” od japanske, pa nije zapala u zastoj kao japanska.

Saito – nije jasno da li hotimično ili nehوتيčno – daje jedno logično objašnjenje iscrpljenja „japanskog modela”: kraj mogućnosti imitativnog razvoja. On naširoko objašnjava kako je Japan korišćenjem gotovih iskustava i tehnologije Zapada uspeo da ga sustigne. Kad je mogućnost imitacije iscrpljena, Japan je usporio rast.⁷⁴

Iz Saitoovog razmatranja proizlazi, dakle, zaključak da je u „sustizanju” imitacija bila delotvorna, ali da u održavanju koraka sa Zapadom imitacija nije dovoljna. Potrebna su izvorna rešenja. E, do njih se i u Japanu dolazi s mnogo troškova, mnogo muke i mnogo vremena.

7. Kritika i etika

Analize kritičara „japanskog modela” zvuče uverljivo. Ali imaju i slabih tačaka dovoljno da ih dovedu u sumnju.

Kac, kao i mnogi drugi ekonomisti, uključujući neke japanske, uzima da je japanski privredni model bio delotvoran u doba sustizanja najrazvijenijih zemalja. Kad je Japan dostigao te zemlje, njegov model je prestao da deluje. Zaustavljanje japanskog „privrednog čuda” u vreme dostizanja najrazvijenijih uzora je empirijski nalaz, a ne teorijsko objašnjenje. Pitanje je zašto i druge zemlje, koje su po Drugom svetskom ratu bile na otprilike istom stepenu razvijenosti kao Japan, nisu iskoristile „sustizanje” za brzu industrijalizaciju kao i on.

Objašnjenje zaustavljanja „privrednog čuda” zbog „dvojnosti privrede” izgleda uverljivo. Ali nije uverljivo objašnjenje zašto je japanska privreda postala „dvojna”. Ako je država zaslužna što je pomoću zaštite od uvoza i subvencijama potpomogla nastajanje visokoefikasnih izvoznih industrija, nejasno je zašto su druge industrije ostale nisko proizvodne, iako je i njih država štitila od uvoza i obezbeđivala im posredne subvencije omogućavanjem obrazovanja visokih cena.

I mnoge druge zemlje su vodile politiku unapređivanja izvoza pomoću zaštite od spoljne konkurencije i pomoću subvencija, pa su i danas siromašne. Ako je japanski model toliko nesavršen, kako proizlazi, na primer, iz Kacovih analiza, pitanje je kako je isti taj model za svega dve i po decenije jednu siromašnu poljoprivrednu zemlju pretvorio u jednu od vodećih industrijskih sila.

Ukratko, ostaje otvoreno pitanje: ako je „japanski model” loš, a omogućio Japanu sustizanje najrazvijenijih zemalja, zašto i druge zemlje, koje su još uvek siromašne, nisu uspele da ih sustignu?

Na mnoge kritike japanskog puta razvoja u delima stranih pisaca pada senka sumnje da su pristrasne. Sumnju u pristrasnost izaziva nastojanje da se

⁷⁴ Ibidem

po svaku cenu razgradi „japanski mit”. U stvari, iza toga često stoji strah od rasta privredne moći Japana. Krugman to otvoreno priznaje.⁷⁵

8. Malo analogije

Iako analogija nije naučni metod (*Comparaison n'est pas raison*), mudro je koristiti je. Ona je, čini se, od pomoći u razumevanju pustolovina japanske privrede.

Sticajem okolnosti, Japan je imao približno isti put kao Zapadna Nemačka. Obe zemlje su relativno kasno stupile na put industrijalizacije. U obe zemlje država je odigrala ključnu ulogu u zasnivanju moderne privrede – „juncker-skog kapitalizma” u Nemačkoj i „samurajskog kapitalizma” u Japanu.

Obe zemlje su posle Drugog svetskog rata ostvarile „privredna čuda”. Obe su sledile sličan model tržišne privrede: „socijalno-tržišna privreda” u Nemačkoj i „vođeno tržište” u Japanu.

U obe ove zemlje visokostručna državna uprava je bila u stanju da proceni smer kretanja u svetskoj privredi i da odabere grane industrije koje imaju najviše izgleda na svetskom tržištu i u njih usmerila velika sredstva. Japan je imao posebno veliku povlasticu da ima slobodan pristup američkom tržištu i tehnologiji, a da istovremeno visokim carinskim i necarinskim preprekama štiti svoju industriju u doba njenog uzleta.

Kao poražena zemlja, ni Japan kao ni Nemačka, nije imao vojnih rashoda. Sva sredstva su usmeravana u privredu. Iz istog razloga je Japan video u razvoju privrede jedini način za rehabilitaciju i povratak na svetsku pozornicu, kao i Nemačka.

Kad su ti ciljevi ostvareni, nije bilo više kolektivnih pobuda koje bi podsticale kolektivni napor za rad i odricanje. I Japan i Nemačka su morali da svoja „privredna čuda” povere ekonomskim istoričarima. No, obe zemlje su i danas svetske privredne sile.

9. Završni račun

Pri svođenju računa japanskog puta razvoja mora se imati u vidu nekoliko činjenica.

Naime, ekonomska istorija ne pamti da je i jedna druga zemlja za manje od jednog i po veka prešla put od krajnje siromašne do jedne od najbogatijih zemalja sveta. Takođe, kao zemlja krajnje siromašna u prirodnim bogatstvima, Japan je jedina zemlja na svetu koja je svoje bogatstvo stekla skoro isključivo sopstvenim radom i znanjem. Japan je svoj industrijski uspon zasnovao na

⁷⁵ Krugman, *The Myth of Asia's Miracle*, ibid.

uzajmljivanju tehnologije. U međuvremenu, razvojem sopstvenih naučnih i primenjenih istraživanja, stao je u red vodećih tehnoloških sila.

Jenjavanje konjunktura u japanskoj privredi, čini se, nije ni recesija, ni uobičajena kriza, ni depresija. Slaba konjunktura suviše dugo traje da bi mogla biti smatrana recesijom. Očigledno se ne radi ni o depresiji, jer se ne radi ni o velikom padu društvenog proizvoda ni o prevelikoj nezaposlenosti. Ne bi se moglo govoriti ni o krizi u uobičajenom smislu, zato što nije moguć „povratak u normalu” čak ni s najboljim programom za upravljanje konjunkturuom i strukturom, iz jednostavnog razloga što su nastupile promene u svetskoj privredi koje bitno utiču na japansku privredu, a Japan na njih ne može uticati.

Na delu je protivrečnost između težnje za neograničenim rastom prerađivačke moći sveta i ograničenosti prirodnih bogatstava, pre svega prirodnih sirovina i energije. Ako se radi o krizi, onda bi to bila kriza vrste razvoja, čija je *differentia specifica* pretvaranje viška proizvoda u kapital, na kojoj počiva svetska privreda.

Iz tih razloga, čini se, najprimerenija dijagnoza za boljku današnje japanske privrede bila bi „zasto?”. Trajanje i priroda zastoja zavisiće, na jednoj strani, od izazova iz okruženja i, na drugoj, od sposobnosti Japana da na njih nalazi odgovor. Kao zemlja siromašna u prirodnim resursima, Japan će i dalje morati da računa na sredstva kojima je ostvarivao „privredna čuda”: samopregoran rad, znanje – poslovodna veština, nauka i tehnologija, štednja i spremnost na žrtvovanje za zajednicu.

Literatura

- Anderson, P.: *Lineages of the Apsolutist State*, Verso, London, London, 1974.
- Baran, P. A.: *The Political Economy of Growth*, A Modern Reader Paperbacks, New York and London, 1968.
- Crawcour, E. S.: „Economic Change in the Nineteenth Century”, u: Yamamura, K., ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997.
- Gibney, F., ed.: *Unlocking the Bureaucratic Kingdom*, Brookings Institution Press, Washington, 1998.
- Hernádi, A.: „Crisis or Transformation? Japan Viewed from Hungary”, u: Hernádi, A. – Taniguchi, M.: *Japan and Asia in a New Global Age*, Working Papers, no. 114, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, May 2001.
- Ichimura, S.: *Politička ekonomija japanskog i azijskog razvoja*, ECPD, Beograd, 2002.

- Ito, T. – Patrick, H. – Weinstein D. E. (eds): *Reviving Japan's Economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 2005.
- Itoh, M.: *Japanese Economy Reconsidered*, Palgrave Macmillan Ltd., Houndmill, Basingstoke, Hampshire, England, 2000.
- Jichuang, H.: *A Concise History of Chinese Economic Thought*, Foreign Languages Press, Beijing, 1988.
- Katz, R.: *Japan: The System That Soured – The Rise and Fall of the Japanese Economic Miracle*, M. E. Sharpe, 1998.
- Kosai, Y.: „The postwar Japanese economy, 1945-1973”, u: Yamamura, K., ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997.
- Krugman, P.: „The Mythe of Asia's Miracle”, *Foreign Affairs*, vol. 73, November-December 1994.
- Norman, E. H.: *Origins of the Modern Japanese State*, Random House, New York, 1975.
- Ohkawa, K. – Kohama, H.: *Lectures on Developing Economies – Japan's Experience and Its Relevance*, University of Tokyo Press, Tokyo, 1990.
- Ohkawa, K. – Rosovsky, H.: „Capital formation in Japan”, u: Yamamura, K., ed.: *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, 1997.
- Saito, M.: *Economy of Japan*, World Scientific Corporation, Singapore, 2001.
- Yamamura, K. – Yasuba, Y. (eds): *The Political Economy of Japan, Volume 1, The Domestic Transformation*, Stanford University Press, Stanford, California, 1997.
- Yamamura, K., ed.: *The Emergence of Modern Japan*, Cambridge University Press, UK, 1997.

DR BILJANA PRLJA, DOCENT

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

PRIVREDNI RAST I „BLIZANAČKI DEFICITI” U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA: MOŽE LI SE IZBEĆI TUŽAN KRAJ?

Rezime: Privreda Sjedinjenih Američkih Država već dugi niz godina beleži kako tekući tako i budžetski deficit. Može li biti govora o tzv. blizanačkim deficitima? Postoje dve struje mišljenja: jedna zastupa tezu da ova dva deficita nemaju nikakve veze jedan sa drugim, dok po drugom mišljenju budžetski deficit podstiče tekući i obrnuto. Izlaganjem kratkog istorijskog osvrtu kretanja ova dva deficita, ipak se dolazi do zaključka da su tekući i budžetski deficit privrede SAD međusobno uslovljeni. Iako se poslednjih godina stvorio nezvanični međunarodni finansijski sistem koji se kolokvijalno naziva „Breton Vuds II”, koji za sada omogućava produženje statusa quo, realno je očekivati da privreda SAD neće moći da izbegne neophodno prilagođavanje, što neće ostati bez posledica po svetsku privredu, a posebno po privrede nerazvijenih zemalja.

Ključne reči: tekući deficit, budžetski deficit, „Breton Vuds II”, „nova ekonomija”, SAD.

ASSISTANT PROFESSOR BILJANA PRLJA, PHD

Geoeconomics Faculty, Megatrend University, Belgrade

ECONOMIC GROWTH AND “TWINS DEFICITS” IN THE UNITED STATES OF AMERICA: COULD THE SAD ENDING BE ESCAPED?

Abstract: For many years, the economy of the United States of America has been faced with both balance of payments deficit and government budget deficit. Could we name them as “twins’ deficits”? There are two streams of thoughts: the first one is supporting the thesis that these two deficits could not be connected one with another and the second one is of the opposite opinion. However, when telling

a short history about the movements of those two deficits we can still come to the conclusion that balance of payments deficit and government budget deficit of the USA are interdependent. Although in the last few years an unofficial international financial system has been created, labeled colloquially as “Breton Woods II”, which for a moment enables the continuation of status quo, it is realistic to expect that the US economy will not be able to avoid necessary adjustments and that will have an impact on the world economy and especially on the economy of less developed countries.

Key words: *balance of payments deficit, government budget deficit, Breton Woods II, New Economics, the USA.*

1. Uvod

Tokom poslednje dve godine u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD) beleži se stopa od oko 3,5% privrednog rasta godišnje. Trgovinski deficit SAD se u 2004. godini nalazio na nivou od 612 milijardi dolara, dok je deficit tekućeg bilansa (ili „spoljni deficit”) dostigao vrednost od 670 milijardi dolara, što je predstavljalo 5,7% BNP-a. U međuvremenu, američki budžetski deficit (ili „unutrašnji deficit”), i to u godini kada je ostvaren jak ekonomski rast, bio je na nivou od 412 milijardi dolara, što je predstavljalo 3,6% BNP-a. Da li je američki privredni rast održiv uz postojanje „blizanačkih deficita”¹? Da li se uopšte može govoriti o blizanačkim deficitima? Ukoliko bi ta dva deficita bila održiva na dugi rok, moglo bi se reći da američki privredni rast ima realnu osnovu i da se može očekivati njegov razvoj u budućnosti. Međutim, da li je američki tekući deficit održiv na dugi rok? Jasan odgovor na ovo pitanje je – nažalost, ne. Shodno tome, pitanje na koje treba tražiti odgovor je: kada bi se moglo očekivati uravnoteženje američkog tekućeg deficita? Isto tako, bilo bi važno predvideti posledice takvog prilagođavanja kako po američku tako i po globalnu privredu. U traženju odgovora na postavljena pitanja, u prvom delu rada razmatra se priroda povezanosti tekućeg i budžetskog deficita u SAD, u cilju da se utvrdi da li se uopšte može govoriti o „blizanačkim deficitima” ili ne. Drugi deo rada sadrži kratak istorijski osvrt kretanja američkog tekućeg deficita, s posebnim akcentom na faktore koji su uslovlili njegov rast; dok se u trećem delu rada objašnjava mehanizam koji je nazvan „Breton Woods II” i koji danas doprinosi održavanju makroekonomskog *statusa quo*, i to na globalnom nivou. U poslednjem, četvrtom delu, opisana su moguća rešenja za sprovođenje što bezbolnijeg prilagođavanja američkog tekućeg deficita i ispoljavanje što blažih negativnih posledica po globalnu privredu.

¹ „Blizanački deficiti” se odnose na tekući i budžetski deficit.

2. Da li može biti govora o „blizanačkim deficitima”?

Danas postoje dve teorije koje objašnjavaju odnos između tekućeg i budžetskog deficita u SAD. Prva teorija govori o postojanju „blizanačkih deficita”. Prema tom shvatanju, ekspanzivna fiskalna politika direktno utiče na rast tekućeg deficita jer izrazito stimulise rast potrošnje kao i rast uvoza. Pripadnici ove struje često ističu da se zaduživanje vlade kroz koje se finansira rastući budžetski deficit, sve češće obavlja kroz korišćenje inostrane štednje koja u SAD stiže preko inostranih investitora. U međuvremenu, rastući tekući deficit podrazumeva kontinuiran i rastući priliv inostranih sredstava, kako bi nastavio da se finansira. Shodno tome, prema ovom mišljenju, glavni uzrok rasta tekućeg deficita je postojanje budžetskog deficita i rasta zaduživanja vlade. Zbog toga je neophodno sprovesti smanjenje budžetskog deficita i stepena zaduženosti vlade kako bi se obuzdao rast tekućeg deficita. Rešenje za smanjenje budžetskog deficita, samim tim i tekućeg, odavno je poznato: povećanje poreza ili smanjenje trošenja. U SAD, kao i u drugim zemljama, ova pitanja su izuzetno politički osetljiva jer je smanjenje trošenja veoma teško sprovesti u praksi. U to se uverio i sam tvorac „reganomike”, američki predsednik Ronald Regan, koji je uspeo da sprovede sniženje poreza, ali nije uspeo da sprovede željeno smanjenje vladinog trošenja.² Milton i Fridman su govorili o „tiraniji *statusa quo*”, kako bi objasnili ovakvu situaciju. Naime, pokazalo se da se stvara gvozdeni trougao između birokrata, političara i onog dela privatnog sektora koji ima koristi od nekog vladinog programa, što znatno otežava njegovo ukidanje.³ U svakom slučaju, povećanje poreza ili smanjenje trošenja mora se odraziti na usporavanje američkog privrednog rasta, što bi neminovno proizvelo negativne političke posledice za partiju koja se tada bude zatekla na vlasti. Isto tako, smanjenje budžetskog deficita bi se moralo odraziti i na promenu smernica američke spoljne politike, kao i na otvaranje rasprave o njenom finansiranju.

Druga struja mišljenja stavlja sumnju na postojanje veze između budžetskog i tekućeg deficita,⁴ često ističući da se tokom savremenije ekonomske istorije SAD budžetski i tekući deficiti nisu uvek kretali u istom pravcu. Štaviše, pripadnici ovakvog mišljenja često ističu da privreda SAD ima jedinstveni položaj koji se ne može porediti sa položajem bilo koje druge privrede na svetu. Oni takođe smatraju da je razlog postojanja američkog tekućeg deficita velika privlačnost američke privrede i želje inostranih investitora da baš u nju ulažu.

² G. Walton, H. Rockoff, *History of the American Economy*, 10th Edition, Thomson-South Western, USA, 2005, str. 559.

³ M. Friedman, R. D. Friedman, *Tyranny of the Status Quo*, Harcourt Brace Jovanovich, San Diego, 1983.

⁴ Videti, na primer, M. Mussa, „Sustaining Global Growth while Reducing External Imbalances”, u: F. C. Bergsten and the Institute for International Economics, *The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade*, Institute for International Economics, Washington D.C., 2005, str. 180.

Pripadnici ove struje ističu da SAD beleži izuzetno dugačak period ekonomske i političke stabilnosti; nijedna razvijena zemlja sveta tokom 20. veka nije zabeležila slično kretanje. Vlasnička prava su poštovana i zaštićena, postoji izuzetno širok dijapazon različitih oblika imovine koja se nalazi na raspolaganju investitorima iz inostranstva, uključujući i raznovrsne oblike hartija od vrednosti. Prema investitorima svi lepo se ponašaju i nema nekog značajnijeg događaja koji bi ukazao na bilo kakav oblik diskriminacije stranih investitora u odnosu na domaće. U tom kontekstu, često se ističe kontinuirani rast američke produktivnosti koji je doprineo i još uvek doprinosi širenju uverenja među investitorima iz inostranstva da će budući američki privredni rast biti još veći i da će stope povraćaja na uloženi kapital neprestano rasti. Privlačenje inostranog kapitala doprinosi da američka kamatna stopa ostane niska i da se neprestano stimuliše američka tražnja. Kontinuiran rast američke tražnje smanjuje pritisak na ostale razvijene privrede koje bi, u nekom trenutku, ipak trebalo da preduzmu odgovarajuće mere radi stimulisanja njihove domaće tražnje i smanjenja štednje, a sve u cilju preuzimanja dela odgovornosti za globalni rast. Ovakvo mišljenje očigledno odvlači pažnju javnosti od fiskalne i spoljne politike administracije predsednika Buša (mlađeg), jer se isključivo koncentriše na ekonomske i spoljne politike koje se sprovode u Evropi i Aziji. Shodno ovom shvatanju, Evropa bi trebalo da najzad završi sprovođenje neophodnih strukturnih reformi kako bi stimulisala domaću tražnju, a samim tim i izvoz iz SAD. S druge strane, Azija bi trebalo da dozvoli da njene valute apesiraju kako bi doprinela ublažavanju američkog trgovinskog deficita. Očigledno je da pripadnici ove struje ne smatraju da su fiskalna i spoljna politika administracije predsednika Buša osnovni faktor koji objašnjava postojanje američkog deficita. Očekuje se da Sjedinjene Države ionako moraju podneti teret, kako generisanja tražnje koja omogućava rast svetske privrede, tako i održavanja bezbednosti na globalnom nivou. Pripadnici ovog shvatanja smatraju da akcenat prilagođavanja treba staviti na one zemlje koje „generišu” preveliki nivo štednje.

3. Izvori rasta američkog tekućeg deficita: kratak istorijski osvrt

Od kraja Prvog svetskog rata do šezdesetih godina prošlog veka, američki tekući bilans neprestano je bio u suficitu. Kao posledica toga, Sjedinjene Države su akumulisale finansijska potraživanja od privreda ostalih zemalja sveta i tako postale najveći svetski kreditor. Tokom kasnih šezdesetih godina, američki spoljni suficit počeo je da opada. To je stvorilo potrebu za velikom depresijacijom američkog dolara (koja se često navodi kao uzrok kolapsa Brettonvudskog sistema), koja je trebalo da omogući povratak na situaciju suficita. Međutim, u tome se nije uspelo. Od svetskog kreditora američka privreda se pretvorila u glavnog svetskog dužnika.

3.1. Pojava „blizanačkih deficita” tokom osamdesetih godina prošlog veka u SAD

Tokom osamdesetih godina prošlog veka američki tekući bilans je zapao u deficit. Relativno jak oporavak američke privrede koji je usledio posle globalne recesije iz ranih osamdesetih godina i koji se odrazio, pre svega, kroz veliki rast domaće tražnje, bitan je razlog pogoršanja američkog tekućeg bilansa. Međutim, glavni razlog koji objašnjava pogoršanje američkog tekućeg bilansa je velika apresijacija američkog dolara koja se desila između 1980. i 1985. godine. Apresijacija se može objasniti simultanim delovanjem nekoliko faktora. Pre svega, snaga američkog ekonomskog oporavka kao i povratak poverenja u budućnost američke privrede, prouzrokovali su veliki porast investicija u SAD. Kada se pokazalo da je nivo domaće štednje nedovoljan kako bi se zadovoljila velika investiciona tražnja, privučena je inostrana štednja. Isto tako, američki miks makroekonomske politike iz ranih osamdesetih – restriktivna monetarna i ekspanzivna fiskalna politika – dodatno je doprineo daljem rastu dolara i pogoršanju američkog tekućeg bilansa.

Ekspanzivna fiskalna politika dovela je do podudarnosti između kretanja tekućeg i budžetskog deficita: oba deficita su zabeležila tendencije rasta. Iz tog razloga, neki analitičari su već tada počeli da govore o „blizanačkim deficitima”. Međutim, tokom druge polovine osamdesetih godina prošlog veka, ovi „blizanački” deficiti nisu više beležili ista kretanja. Dok se tekući deficit smanjivao zbog pada vrednosti američkog dolara koji se desio između 1985. i 1987. godine, budžetski deficit je između 1987. i 1991. godine nastavio da raste.

3.2. Faktori koji objašnjavaju jak dolar iz kasnih devedesetih godina prošlog veka

Nekoliko faktora mogu da objasne jak dolar iz druge polovine devedesetih godina. Prvo i pre svega, to je neočekivani i dugotrajni rast produktivnosti rada u SAD, koji je omogućio da se ostvari veliki napredak američke privrede, kao i da se generišu pozitivna očekivanja vezana za dalji tok američke privrede. Porast produktivnosti rada bio je omogućen ulaganjem u nove tehnologije i širenjem tzv. *nove ekonomije*⁵ kroz američku privredu. Kada je tadašnji predsed-

⁵ Simboli „nove ekonomije” bila su preduzeća „tačka.com”, koja su potpuno promenila način na koji su se u SAD – a kasnije i u ostatku sveta – sklappali poslovi. Znatno je povećan ritam tehnološkog progressa. Dva veka ranije, svet je već prošao kroz industrijsku revoluciju, čiji su efekti uticali da se centralna privredna aktivnost pomeri od poljoprivrede ka industriji. Pojava „nove ekonomije” podrazumevala je promenu sličnih karakteristika: centralna aktivnost privrede se pomerila sa proizvodnje proizvoda na proizvodnju ideja. „Novu ekonomiju” pre svega karakteriše veliko investiranje u sektor telekomunikacija, kao i u sektor informacionih tehnologija. „Nova ekonomija” obuhvata: elektronske sisteme klasifikacije, selekcije, računanja, odlučivanja, dizajniranja, animacije; automatizovane proizvodne procese i robotizaciju; bolje korišćenje ljudskih kapaciteta omogućeno boljim upravljanjem znanja; elektronsku trgovinu kao i potpunu revoluciju u tehnologijama koje se koriste u poljoprivredi.

nik Sistema federalnih rezervi Alen Grinspan to shvatio, prestao je povećava kamatne stope. Grinspan je ovakav svoj stav bazirao na uverenju da je talas prosperiteta koji je beležila američka privreda, takoreći bez generisanja inflacije, bio zasnovan na nemonetarnim okolnostima. On je taj sklop okolnosti nazvao „Faktor X”⁶. Ispoljavanje „faktora X” je – kako za Grinspana, tako i za ostale predstavnike ekonomske vlasti – bio velika enigma jer u dotadašnjoj ekonomskoj istoriji nije bila uobičajena situacija u kojoj se beleže niže stope nezaposlenosti i inflacije. Kasnije je „faktor X” nešto preciznije definisan. On je obuhvatao:

- postojanje jeftine radne snage zbog jakih imigracionih talasa, pre svega iz Azije i Latinske Amerike, ali i Afrike i Istočne Evrope; ovo je izuzetno važan faktor na tržištu rada jer je konstantni priliv jeftinije radne snage neprestano vukao zarade nadole, što je uticalo na obuzdavanje inflacije;
- niske cene nafte – sve do 1999. godine, kada je cena nafte ponovo počela da raste;
- veliko kretanje kapitala na globalnom nivou, kako bi se investiralo u najrentabilnija finansijska tržišta, gde je tržište SAD imalo veliku privlačnu moć;
- efekat bogaćenja, koji je bio posledica velikog rasta berzi i koji je delimično izbalansirao nedostatak privatne štednje;
- pojavu „nove ekonomije” koja se, pre svega, odnosila na uvođenje novih (informacionih) tehnologija u američku privredu.

Međutim, važno je shvatiti da je ovaj rast produktivnosti rada, kao posledica delovanja „faktora X”, odnosno pre svega širenja „nove ekonomije” kroz privredu, bio vezan isključivo za američku privredu, a ne i za privrede ostalih razvijenih zemalja. Rast produktivnosti prouzrokovao je rast domaće tražnje u SAD, što je uticalo na rast američkog uvoza. Nepostojanje sličnih tendencija u ostalim zemljama značilo je da se nije ostvario sličan rast američkog izvoza – što je prouzrokovalo pogoršanje američkog trgovinskog bilansa.

Veliki rast američke produktivnosti u drugoj polovini devedesetih godina stvorio je bolje perspektive za budući američki privredni rast, što je učinilo da Sjedinjene Države postanu atraktivnije za investitore iz inostranstva, koji su u SAD našli idealno mesto za ulaganje svoje uštedevine. To je, naravno, prouzrokovalo priliv kapitala u SAD i doprinelo rastu vrednosti dolara. Kao što to obično biva po sistemu spojenih sudova, jači dolar je glavni faktor koji objašnjava pogoršanje američkog trgovinskog deficita u tom periodu. Shodno tome, krajem devedesetih činilo se da je objašnjenje o velikoj privlačnosti američke privrede kao i njenom jedinstvenom položaju važan faktor koji utiče na privlačenje kapitala iz inostranstva, pa time i na rast tekućeg deficita – bliže istini.

⁶ J. Stiglitz, *Los Felices 90 – la Semilla de la Destruccion*, (originalni naslov: *The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade*), Taurus, Madrid, 2003, str. 103.

Jači rast i bolje perspektive daljeg, budućeg rasta uticali su na povećanje investicionog trošenja u SAD. Rastući prihodi, kao i postojanje perspektive daljeg privrednog rasta, u principu znatno povećavaju ulaganje u kupovinu nekretnina i utiču na smanjenje štednje domaćinstava. Rezultat je pogoršanje odnosa privatne štednje i investicija. Tokom kasnih devedesetih godina, sasvim je jasno da se upravo ovo dogodilo u SAD. Rastuća cena nekretnina je i najveća zamerka koja se stavlja politici „jeftinog novca” koju je sprovodio Alen Grinspan dok je bio na položaju guvernera Federalnih rezervi. Njegova vera u „čudo produktivnosti” doprinela je da ne bude dovoljno svestan opasnosti od prevelike monetarne ekspanzije. Njegova politika je dozvoljavala brži rast domaće tražnje od ponude, što je znatno doprinelo pogoršavanju američkog tekućeg deficita. Danas čak i Alen Grinspan priznaje da je njegova politika, doprinoseći održavanju kako najdužeg perioda kontinuiranog rasta u savremenoj američkoj ekonomskoj istoriji tako i niskih stopa inflacije – pa time i niskih kamatnih stopa, imala za posledicu da investitori traže manje nadoknade za preuzeti rizik, što je uticalo na naduvavanje cena nekretnina.⁷ Sve to je doprinelo stvaranju mehura na tržištu nekretnina, koji još uvek postoji u SAD i koji će pre ili kasnije prouzrokovati veliki pad cena nekretnina.

Što se budžetskog deficita tokom kasnih devedesetih tiče, jači rast američke produktivnosti, jači privredni rast, pa i ranije spomenuti rast vrednosti imovine kao i nereformisana poreska politika, uticali su na porast državnih poreskih prihoda i na poboljšanje fiskalnog bilansa. Sve to je imalo za posledicu da je američki budžet zabeležio značajan suficit 1999-2000. godine.

Važno je podvući da je na vrhuncu privrednog buma iz 1990-ih godina (sredinom 1998 godine), koji je bio posledica velikog rasta produktivnosti, američki tekući deficit bio na nivou od 1,5% BNP-a. Kao što se moglo očekivati, kako se privredni bum nastavljao, tako je i tekući deficit rastao. Međutim, rast tekućeg deficita bio je posledica povećanog investicionog trošenja. Isto tako, pozajmice koje su pristizale u SAD proizilazile su, uglavnom, iz privatnog sektora. Štednja javnog sektora tada je rasla jer je budžet polako zalazio u suficit. Prema tzv. Losonovoj doktrini,⁸ tokom 1990-ih godina nije bilo razloga za preveliku zabrinutost zbog rastućeg tekućeg deficita u SAD. Ukoliko se radi o investicionom trošenju – koje, makar hipotetički, može da doprinese da se stvore neki viši prihodi u budućnosti – zaduživanje radi njegovog finansiranja ne treba da stvara preveliku zabrinutost.

⁷ „Monetary myopia”, *The Economist*, 14. januar 2006, str. 69.

⁸ To je doktrina po kojoj je tekući deficit neodrživ samo ukoliko je generisan prevelikom potrošnjom i ukoliko je finansiran zaduživanjem vlade.

3.3. Rast tekućeg i budžetskog deficita posle 2000. godine

Odgovor makroekonomske politike na recesiju iz 2001. godine u SAD bio je obeležen brzim sniženjem kamatne stope na najniži nivo u poslednjih 50 godina, kao i pretvaranjem velikog budžetskog suficita (od oko 2% BNP) u veliki, i rastući, budžetski deficit (od približno 4% BNP). Takav odgovor ne samo da je promenio prirodu troška koji je bio finansiran zaduživanjem američke vlade u inostranstvu, nego je promenio i sam „kvalitet” tog zaduživanja. Kad je investiciono trošenje izgubilo na snazi, što se desilo kao posledica eksplozije berzanskog mehura, potrošnja je i dalje ostala jaka jer je novac bio jeftin i lako je bilo zadužiti se zbog rastuće vrednosti nekretnina. Isto tako, nova predsednička administracija, koja je došla na vlast 2000. godine, sprovela je tri uzastopna poreska sniženja (2001, 2002. i 2003. godine), što je doprinelo da se vlada pretvori u glavnog dužnika privrede. Štaviše, tekući deficit, koji se obično smanjuje u svakom periodu recesije, 2001. uopšte nije zabeležio takvu tendenciju. Naprotiv, nastavio je da raste i to sa 4,5% BNP u 2000. godini na 5,7% u 2004.

Važno je istaći da kontinuirana sklonost ka pozajmljivanju iz inostranstva nije više bila generisana visokim nivoima investicionog trošenja, već privatnom i (rastućom) državnom potrošnjom. Uzimajući u obzir činjenicu da je Federalna rezerva nastavila svoju politiku istorijski niskih kamatnih stopa, potrošači su mogli da nastave finansiranje svoje potrošnje kroz nove talase zaduživanja⁹ zbog rastućih cena nekretnina. Isto tako, važno je uzeti u obzir činjenicu da je tekući deficit za samo sedam godina prešao sa 1,5% BNP na nivo od oko 6% BNP, dok je budžet prešao iz suficita od oko 2% u deficit od oko 4% BNP za još kraće vreme. Tekući deficit, iako rastući, izgubio je investicioni i poprimio potrošački karakter, dok je glavni dužnik prešao iz privatnog sektora (za koji se smatra da je osuđen na donošenje ispravnih odluka u uslovima kad adekvatno funkcioniše tržišna privreda) ka državi. Štaviše, sasvim je jasno da je američki dug sve više finansiran iz inostranstva – 1990. godine stranci su bili vlasnici 20% američkih državnih obveznica, dok se danas radi o približno 50%. Međutim, situacija je pogoršana činjenicom da je privatni sektor iz inostranstva sve manje spreman da uloži nove fondove u SAD. Dok je priliv privatnih stranih direktnih investicija (SDI) u SAD znatno smanjen (od 300 milijardi dolara u 2000. godini prešao je na 30 milijardi dolara u 2003. i na 100 milijardi dolara u 2004. godini), zvanično – ili javno – inostrano finansiranje američkog tekućeg deficita znatno je povećano. Tokom poslednje dve godine, oko 80% rasta američkog tekućeg deficita finansirano je od strane interventnih mera centralnih banaka iz inostranstva. Tu se pre svega radi o centralnim bankama iz Azije koje su same pokrile oko 60% ukupnog rasta. Kineska centralna banka je finansirala približno trećinu američkog tekućeg deficita

⁹ Bilo je ukupno tri talasa novih zaduživanja jer je rastuća vrednost nekretnina, pa time i hipoteka, dozvoljavala dobijanje novih kredita.

u 2004. godini. Shodno tome, ono što je nekada značilo pozajmljivati kako bi se finansirale investicije, pretvorilo se u pozajmljivanje radi finansiranja potrošnje. Štaviše, država se pridružila privatnim potrošačima i u potrošnji i u pozajmljivanju. Ipak, ono što bi najviše trebalo da brine jeste činjenica da su privatni zajmodavci nestali sa scene – iako je američka privreda rasla po stopi od 4% i tokom 2003. i tokom 2004. godine. Njihovo mesto zauzeli su javni akteri, i to uglavnom centralne banke. Još interesantnije je da veliki deo zajmova koji danas pristiže u SAD vodi poreklo iz centralnih banaka Azije. Iako je veliki deo sredstava za finansiranje američkog tekućeg deficita pristigao od američkih strateških partnera Japana, Južne Koreje i Tajvana, ipak je najdinamičniji strani zajmodavac postala Kina. Štaviše, kineska centralna banka sve više se okreće ka manje tradicionalnim oblicima finansiranja američkog duga – ulažući u američko tržište nekretnina, odnosno doprinoseći daljem naduvavanju mehura koji vlada tim tržištem.¹⁰

Da li je, posle 2000. godine, moguće poverovati u tezu da budžetski i tekući deficiti zaista nemaju nikakvu uzajamnu vezu? Da li je razumno misliti da bi domaćinstva i kompanije nastavili da manje štede a više troše, i to kroz nova zaduživanja, da nije zabeležen tako veliki budžetski deficit? Činjenica je da su rast potrošnje i nivoa zaduženosti prouzrokovali dalje pogoršanje američkog tekućeg deficita, ali i omogućili da američka privreda nastavi da raste. Nije li lakše poverovati da bi bez fiskalne i monetarne ekspanzije koje su zabeležene u SAD od 2001. godine, domaćinstva i kompanije pre težili ka ograničavanju potrošnje kao i povećanju štednje? Međutim, ne bi li to uticalo na generisanje duže i dublje recesije u SAD?

4. „Breton Vuds II”

Kako je vrednost dolara opadala zbog rastućeg američkog tekućeg i budžetskog deficita, predstavnici američke ekonomske administracije sve češće su insistirali na jačanju kineske valute juana. Američka politička elita je često iznosila (i još uvek iznosi) tezu da kineske vlasti sprovedu „valutnu manipulaciju” tako što neprestano održavaju nerealno nisku vrednost juana. Prema ovom mišljenju, samo je to razlog postojanja velikog bilateralnog kineskog trgovinskog suficita u odnosu na SAD (u vrednosti od oko 170 milijardi dolara, ili skoro trećine ukupnog američkog trgovinskog deficita). Međutim, kako su se predsednički izbori približavali 2004. godine, u krugovima bliskim predsedniku Bušu tiho se prihvatilo da je kineska intervencija usmerena ka sprečavanju apresijacije juana, takođe i glavni izvor spoljnog finansiranja rastućeg

¹⁰ M. Wolf, „America is now on the comfortable path to ruin”, *The Financial Times*, 18. avgust 2004; „Why the US current account deficit is a cause for concern”, *The Financial Times*, 25. avgust 2004.

budžetskog i tekućeg deficita SAD, čak i da možda predstavlja značajnu, iako diskretnu, subvenciju američkoj potrošnji.

Dok Sjedinjene Države i dalje beleže veliki uvoz proizvoda iz Azije – uvoz koji je olakšan činjenicom da dolar ne može da depresira u odnosu na juan kao i na ostale azijske valute – zemlje Azije beleže, kao protivtežu rastu američkog uvoza, veliku akumulaciju rezervi. Interesantno je podvući činjenicu da se ta akumulacija pre svega ulaže u američke državne obveznice, što predstavlja glavni izvor inostranog finansiranja američkog budžetskog i tekućeg deficita. Dok je ukupan obim svetskih deviznih rezervi takoreći udvostručen (prešao je sa vrednosti od 2.290 milijardi dolara na kraju 2000. na oko 4.000 milijardi dolara na kraju 2004. godine), približno polovina ovog porasta desila se u Aziji. Azija danas poseduje oko dve trećine svetskih deviznih rezervi (približno 2.260 milijardi dolara); od toga se najveći deo nalazi u Istočnoj Aziji. Samo Narodna banka Kine danas finansira oko trećinu američkog tekućeg deficita. Od 75% do 80% rezervi Kine uloženo je u američke državne obveznice. Porast akumulacije rezervi u Aziji finansirao je 2003. godine oko 75% američkog tekućeg deficita, 2004. godine radilo se o finansiranju oko 60% američkog tekućeg deficita, dok je tokom te dve godine iz akumulacije rezervi u Aziji finansirano oko 80% američkog budžetskog deficita.¹¹ Ovakvo stanje stvari doprinelo je održavanju dugoročne kamatne stope u SAD na nižem nivou nego što bi to bilo realno očekivati, što je znatno više stimulisalo američku privredu od niskih kratkoročnih kamatnih stopa koje je propisivala Federalna rezerva. Ova podrška američkom dugu zajedno sa sniženjem pritiska na interesne stope, doprinela je daljem smanjenju štednje u SAD, naduvavanju mehura na tržištu nekretnina, kao i stimulisanju potrošnje koja doprinosi daljem porastu izvoza iz Azije.

Ovakav oblik ponašanja – gde Kina fiksira svoju valutu u odnosu na dolar i gde ostale azijske zemlje akumuliraju rezerve u dolarima, zajedno sa rastućim trošenjem američke vlade, rastućim tekućim deficitom kao i održavanjem jakog potrošačkog buma u SAD – stvorio je specijalnu trgovinsku i finansijsku vezu između SAD i Azije, koja je od strane grupe analitičara Dojče banke (Deutsche Bank) nazvana „Breton Vuds II”.¹² Kontinuirani bum u Aziji koji je omogućen energičnim rastom izvoza, povezao se sa ekspanzivnom monetarnom i fiskalnom politikom u SAD još na početku recesije iz 2001. godine i tako generisao veliku makroekonomsku neravnotežu na međunarodnom nivou. Veliki privredni rast Kine takođe podržan energičnim rastom izvoza – koji je očigledno podržan niskom vrednošću juana koji ne može da apresira u odnosu na ionako slab američki dolar – prema mišljenju kineskih vlasti,

¹¹ N. Roubini, B. Sester, „Will the Bretton Woods 2 Regime Unravel Soon? The Risk of a hard Landing in 2005-2006”, rad napisan za simpozijum „Revived Bretton Woods System: A new Paradigm for Asian Development?”, Federal Reserve Bank of San Francisco i UC Berkeley, 4. februar 2005. Videti: <http://www.stern.nyu.edu/globalmacro/>

¹² M. Dooley, D. Folkerts-Landau, P. Graber, „The Revived Bretton Woods System: Alive and Well”, Deutsche Bank, decembar 2004.

od presudnog je značaja za otvaranje novih radnih mesta za milione Kineza koji svake godine u Kini traže posao. Procenjuje se da je nezaposlenost u gradovima na nivou od oko 8%, dok minimum 150 miliona ljudi u provinciji takoreći nema posla.¹³ U Kini ovakva situacija stvara potrebu za akumulacijom dolara koji se moraju negde ulagati. Ulažući dolare u američku privredu, Kina omogućava SAD da finansira svoj uvoz iz Kine, kao i da održava niske dugoročne interesne stope. Ovakvo finansiranje iz Kine održava visok nivo potrošnje u SAD, koji utiče kako na stimulisanje američkog privrednog rasta tako i na otvaranje novih radnih mesta u Aziji. S jedne strane, štednja u Aziji je previsoka. S druge strane, štednja u SAD je isuviše niska – što se odražava kroz rastući budžetski i tekući deficit i što pokazuje do koje mere su Sjedinjene Države postale zavisne od inostranih izvora finansiranja kako bi održale postojeći nivo potrošnje. Prema nekim analitičarima, smatra se da je „Breton Vuds II” održiv na dugi rok i da odgovara kako SAD tako i Aziji, a posebno Kini.

4.1. Slabosti „Breton Vuds II”

Iako sistem koji je nazvan „Breton Vuds II” prema mišljenju stručnjaka iz SAD i Azije ima mnogobrojne prednosti, neophodno je ukazati i na neke njegove negativne aspekte. Pre svega, takav sistem predstavlja veliku opasnost za slobodnu trgovinu na globalnom nivou. Održavanje „Breton Vuds II” samo doprinosi rastu američkog trgovinskog deficita sa Kinom. Ovakva situacija u SAD stvara utisak da ekonomska politika Kine doprinosi uništavanju američkog industrijskog sektora, kao i zatvaranju radnih mesta, koja se „izvoze” u Kinu, pogotovo uzimajući u obzir veliki talas „delokalizacije” koji je zahvatio američka preduzeća. Ukoliko se produži situacija u kojoj će vrednost kineskog juana i dalje biti potcenjena, to može uticati na oživljavanje protekcionističkih refleksa u SAD, koji svoje korene vuku još iz doktrine Monroa.¹⁴ Na taj način bi se ugrozilo usvajanje značajnih regionalnih trgovinskih sporazuma kao i budućnost multilateralnih trgovinskih pregovora koji se odvijaju u okviru Svetske trgovinske organizacije (STO). Štaviše, težnje ka protekcionizmu se sve više osećaju i u Evropskoj uniji (EU), gde je evro apresirao u odnosu na američki dolar i juan za oko 40% tokom poslednje tri godine. Za sada je evro taj koji podnosi teret prilagođavanja u odnosu na dolar, umesto azijskih valuta koje nikako da apresiraju.

Možda bi svet i mogao da preživi propast Doha runde pregovora.¹⁵ Međutim povratak na protekcionističke politike i to na globalnom nivou, a da se

¹³ „Struggling to keep the lid on”, *The Economist*, 29 april 2006, str. 59.

¹⁴ Kao što je poznato, pojednostavljena suština doktrine Monroa mogla bi se objasniti kroz iskaz „Amerika Amerikancima”.

¹⁵ Doha runda pregovora pre svega se odnosi na liberalizaciju trgovine poljoprivrednim proizvodima. Ukoliko je namera ostvarenje ciljeva koji su postavljeni prilikom započinjanja

ni ne uzme u razmatranje mogućnost izbijanja trgovinskog rata, sigurno bi učinio da se sistem „Breton Vuds II” uruši, da se prouzrokuje velika kriza američkog dolara i da svetsku privredu zahvati recesija. Kako u EU tako i u SAD, sve je češće moguće čuti mišljenja sklona uvođenju protekcionističkih mera.¹⁶ Drugo, kontinuirana akumulacija rezervi povećava kako rizik da će pregrevanje značajno zakomplikovati dalji rast kineske privrede tako i rizik od recesije u Aziji, a možda i u svetu.¹⁷ Akumulacija rezervi stimuliše sklonost – što je već prisutno u Kini – ka prevelikom bankarskom pozajmljivanju, što, naravno, dalje utiče na stvaranje velikih inflatornih pritisaka i na opšte „pregrevanje” privrede. Treće, postoji mogućnost da ostali učesnici u „Breton Vudsu II”, koji ne dolaze iz severoistočne Azije već iz ostalih zemalja Azije i iz zemalja izvoznica nafte, mogu da odluče da promene ponašanje i počnu da miniraju sistem.¹⁸ Moguće je da ti akteri počnu da smanjuju svoju akumulaciju u dolarima, odnosno da počnu sa diversifikacijom te akumulacije. Rezultat bi, naravno, bio povećanje protekcionističkih mera u EU koja bi se borila protiv daljeg jačanja evra, dok bi Kina i Japan bili primorani da još više povećaju svoju akumulaciju američkih dolara. Na kraju, sama Kina i SAD mogu se naći u situaciji da ne znaju kako da izađu iz sistema „Breton Vuds II”. Kina može nastaviti da ulaže u američku potrošnju u želji da i dalje otvara nova radna mesta, dok Sjedinjene Države mogu da nastave povećavanje tekućeg deficita zbog težnje za neprestanim privrednim rastom. Obe ove zemlje mogu da se nađu u situaciji da budu zarobljenice ovoga sistema, znajući da, ukoliko iz njega istupe, mogu da prouzrokuju recesiju – i to na globalnom nivou.

5. Može li se izbeći tužan kraj?

Sasvim je jasno da će se desiti neminovna korekcija vrednosti američkog dolara čim se azijsko finansiranje američkih deficita završi. Američki dolar bi trebalo da depresira između 15% i 30% kako bi se tekući deficit doveo na nivo koji je moguće kontrolisati. Ovako velika depresijacija dolara sigurno bi se odra-

Doha runde, neophodno bi bilo postići dogovor do kraja 2006 godine. „Fast Track” klauzula kojom raspolaže američki predsednik Džordž Buš i koja mu omogućava da obavlja trgovinsko pregovaranje bez prevelikog mešanja Kongresa, ističe u junu 2007. Za sada je nerealno očekivati da će mu Kongres – koji je sve više skeptičan u odnosu na globalizaciju – obnoviti tu klauzulu. Videti: „Five minutes to midnight”, *The Economist*, 29 april 2006.

¹⁶ Videti: „Protectionism in Europe” i „Isolationism in America”, *The Economist*, 11 februar 2006.

¹⁷ F. Bergsten, „A New Foreign Economic Policy for the United States”, u: F. Bergsten and Institute for International Economics, *The United States and the World Economy. Foreign Economic Policy for the Next Decade*, IIE, Washington, D.C., 2005, str. 20.

¹⁸ Neophodno je podsetiti se da je „Breton Vuds II” potpuno neformalan dogovor, da on ne podrazumeva nikakvo formalno obavezivanje.

zila na porast cena u SAD, što bi doprinelo povećavanju američke kamatne stope. Sve politike kojima danas raspolaže američka administracija (a to su, pre svega, restriktivna monetarna ili restriktivna fiskalna politika) i koje bi doprinele smanjivanju zavisnosti SAD od „Breton Vuds II” sistema, neminovno bi dovele do opadanja američkog privrednog rasta, verovatne eksplozije mehura na tržištu nekretnina koji danas postoji u SAD, kao i do povećanja tereta zaduženosti američkih potrošača zbog porasta kamatnih stopa. Isto tako, takve politike bi imale velikog uticaja i na svetsku privredu jer bi prouzrokovale recesione tendencije u Kini, koja je danas glavni motor rasta svetske privrede.

Sasvim je izvesno da će se svetska privreda izvući iz ovog stanja *status quo*. Isto tako, logično bi bilo očekivati da bi izlazak iz *statusa quo* bio mnogo bezbolniji ukoliko bi se ostvario kroz dogovor. Dogovor između glavnih svetskih privrednih učesnika bi smanjio oštrinu neophodnog prilagođavanja. Ukoliko ne bude moguće postići dogovor, posledice po svetsku privredu mogle bi biti dramatične. Mogući izlaz iz sadašnje situacije bi se mogao naći kroz sporazum koji bi podsećao na „Plaza dogovor”, kad su se velike svetske privrede dogovorile o sprovođenju specifičnih reformi koje su imale za ishod postizanje željenog prilagođavanja.¹⁹ Tada su Sjedinjene Države obećale da će smanjiti svoj budžetski deficit, zemlje sa velikim trgovinskim suficitima – Zapadna Nemačka i Japan – pristale su da stimulišu tražnju u svojim privredama, dok su svi pristali na prodaju američkih dolara na inostranim tržištima.²⁰ Takav scenario bi danas podrazumevao da se SAD obaveže da će smanjiti svoj budžetski deficit, da Evropa prihvati da sprovede sve one reforme koje bi povećale fleksibilnost njene privrede i stimulisale rast evropske tražnje (pogotovo kada se zna da američka tražnja mora da opadne), i da se Azija obaveže na fleksibilne devizne kurseve.²¹ Postoji opšta saglasnost među ekonomistima da bi ovakav scenario doveo do najboljeg mogućeg rezultata na globalnom nivou.

¹⁹ „Plaza dogovor” je postignut septembra 1985. od strane ministara finansija SAD, Zapadne Nemačke, Japana, Francuske i Velike Britanije. Dogovoren je pad američkog dolara (i paralelnog rasta marke i jena). Samim tim, smanjen je pritisak s američkih proizvođača, a povećan je na proizvođače iz Japana, Nemačke i ostalih delova zapadne Evrope. Depresijacija dolara je dogovorena kako bi se obnovila dinamičnost američke proizvodnje, i to kroz rast izvoza i porast njegove konkurentnosti. Posle 17 meseci, na sastanku u dvorcu Luvr u Parizu, isti predstavnici su odlučili da je došao trenutak da se pad američkog dolara zaustavi. Videti u: R. Brenner, *The Boom and the Bubble. The Us in the World Economy*, Verso, London, 2002, str. 127.

²⁰ Za neke ekonomiste je „Plaza dogovor” označio kapitulaciju Japana. Nosioci japanske ekonomske politike su tada dozvolili da jen apesira sa 250 jena za dolar 1985, na 80 jena za dolar deset godina kasnije. Pojedini ekonomisti i dalje smatraju da je jak jen glavni krivac za zamku prevelike likvidnosti koja je zahvatila Japan tokom devedesetih godina prošlog veka. Shodno tome, oni smatraju da bi Kinu danas mogla da zadesi slična situacija, ukoliko popusti pred pritiscima SAD.

²¹ Zemlje Azije se nalaze u komplikovanoj situaciji: plaše se da dozvole slobodnu fluktuaciju svojih valuta u odnosu na američki dolar jer žele da ostanu kako međusobno

Međutim, dosadašnja ekonomska istorija pokazuje da je postizanje ovakvih multilateralnih dogovora uvek išlo izuzetno teško. Uzimajući u obzir sadašnju, zategnutu situaciju u međunarodnim odnosima, nije realno očekivati da bi se takav dogovor ovoga puta lakše postigao. Neki ekonomisti misle da je samo razmatranje mogućnosti potpisivanja ovakvog dogovora čista utopija, i da bi nemogućnost njegovog postizanja mogla imati mnogo gore posledice od prihvatanja apriori da je takav dogovor nemoguće postići.²² Shodno tome, realno je očekivati da će svi važniji učesnici u svetskoj privredi morati unilateralno da donose mere koje bi trebalo da doprinesu bezbolnijem uravnoteženju makroekonomske situacije na globalnom nivou. Ipak, ne treba da čudi činjenica da je privreda SAD u najboljem položaju za sprovođenje unilateralnih akcija. Ono što bi se moralo očekivati od SAD je smanjenje budžetskog deficita. Ukoliko bi administracija predsednika Buša pristala na unilateralno smanjenje budžetskog deficita (dovoljno bi bilo da sukcesivna poreska sniženja koje je sprovela tretira kao *ad hoc* sniženja, a ne kao trajnu meru, i da ne sprovede u praksu predloženu reformu sistema socijalnog osiguranja), sigurno je da bi rast američke privrede bio oslabljen i da bi se to odrazilo na usporavanje rasta kako kineske tako i svetske privrede. Međutim, ovakvo usporavanje bi se desilo bez drastičnog povećanja pritiska na rast kamatne stope. Ukoliko Sjedinjene Države ne bi ništa preduzele, pritisak na rast američkih kamatnih stopa bio bi mnogo jači, pa time i recesione posledice.

Ukoliko je situacija vezana za makroekonomsku neravnotežu na svetskom nivou zaista toliko dramatična, razumno bi bilo zapitati se: zašto se već nisu preduzele neke oštrije mere? Zašto budžetski deficit u SAD kontinuirano raste, kao da njegova gornja granica uopšte ne postoji? Odgovor na ovo pitanje, nažalost, nije teško naći. Naime, razlika između situacije koja bi nastala kada bi se na neki način reagovalo i situacije kada se apsolutno ništa ne bi preduzelo, ne bi se previše osetila u razvijenim, tržišnim privredama. Međutim, zemlje u razvoju su mnogo osetljivije na visoke kamatne stope. Drugim rečima, glavni teret prilagođavanja makroekonomske neravnoteže na globalnom nivou i nedogovorenog izlaska iz sistema „Breton Vuds II”, opet bi podneli oni koji se ionako već nalaze u neravnopravnom položaju. Ipak, još je davno Aristotel rekao da „dobrobit čovečanstva mora biti cilj nauke o politici”.²³ *E pur si muove.*

konkurentne tako i u odnosu na SAD. Shodno tome, nijedna država Azije ne želi da pojedinačno odobri apresijaciju svoje valute, već želi da takvu odluku donesu i sve druge azijske privrede. Važno je podvući činjenicu da – ukoliko bi kineski yuan apresirao u odnosu na američki dolar i ukoliko bi simultano sve ostale azijske valute zajedno apresirale u odnosu na američki dolar – realna apresijacija juana ne bi ni izbliza bila toliko značajna.

²² S. Brittain, „A heretical view on the dollar”, *The Financial Times*, 20 januar 2005.

²³ Aristotel, *Nicomachean Ethics*, knjiga 1, 1094b, str. 6-7.

Literatura

- Bergsten, C. F.: *The United States and the World Economy – Foreign Economic Policy for the Next Decade*, Institute for International Economics, Washington DC, 2005.
- Brenner, R.: *The Boom and the Bubble – The US in the World Economy*, Verso, London, 2003.
- Dobbs, L.: *Exporting America – Why Corporate Greed is Shipping American Jobs Overseas*, Warner Business Books, New York, 2004.
- Friedman, M. – Friedman, R. D.: *Tyranny of the Status Quo*, Harcourt, San Diego, 1983.
- Gary, W. M., Rockhoff, H.: *History of the American Economy*, 10. izdanje, Thomson-South-Western, SAD, 2005.
- <http://www.stern.nyu.edu/globalmacro/>
- Krugman, P.: *The Great Unravelling – Losing our Way in the New Century*, Norton, London, 2004.
- Rifkin, J.: *El Sueno Europeo – Como la Vision Europea del Futuro Esta Eclipsando el Sueno Americano*, Paidos, Barcelona, 2004.
- Stiglitz, J.: *The Roaring Nineties – Why We're Paying the Price for the Greediest Decade in History*, Penguin Books, London, 2003.
- *The Economist*, 14 januar, 11. februar i 29. april 2006.
- *The Financial Times*, 18. i 25. avgust 2004; 20 januar 2005.

PROF. DR JANA LENHARTOVA
Ekonomski univerzitet, Bratislava, Slovačka

INTERKULTURNA KOMUNIKACIJA U MEĐUNARODNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA – ISKUSTVO SLOVAČKE SA LATINSKOM AMERIKOM*

Rezime: *Pojave današnjice postaju sve složenije i međusobno više zavisne, a njihova ravnoteža sve slabija. Ovo je razlog zašto bi studenti i istraživači u oblasti ekonomije i menadžmenta trebalo da budu svesni ove višestruke zavisnosti između privrede i drugih aspekata života u jednom društvu. Jedan od načina kojim se jača svest o održivom razvoju jeste sprovođenje holističkog, međudisciplinarnog, multidisciplinarnog i transdisciplinarnog pristupa, uz učešće različitih društvenih nauka u univerzitetskom obrazovanju i istraživanju. U radu je prikazano iskustvo Ekonomskog univerziteta u Bratislavi u primeni ovakvog pristupa u projektima obrazovanja i istraživanja regiona Latinske Amerike.*

Ključne reči: *Slovačka, Latinska Amerika, interkulturalna komunikacija, multidisciplinarni pristup.*

* *S engleskog jezika prevela Maša Stojičić.*

PROFESSOR JANA LENGHARDTOVÁ, PhD
Economic University, Bratislava, Slovakia

INTERCULTURAL COMMUNICATION IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS – THE EXPERIENCE OF SLOVAKIA WITH LATIN AMERICA

Abstract: Modern phenomena are becoming more and more complex and interdependent and their balance is weakening. This is the reason why students and researchers in the fields of economics and management should be aware of this multiple dependence between economic and other aspects of life in a society. One of the ways to strengthen the notion about sustainable development is to pursue holistic, interdisciplinary, multidisciplinary and transdisciplinary approach, with the participation of various social sciences in university education and research. The experience of Economic University from Bratislava in the implementation of such approach in educational and research projects on Latin America is presented in this paper.

Key words: Slovakia, Latin America, intercultural communication, multidisciplinary approach.

1. Uvod

Brze promene u društvu, globalizacija, internacionalizacija, društvo zasnovano na znanju, potreba da se obezbedi održivi razvoj, ključni su pojmovi koji ukazuju na glavne odlike stvarnosti u kojoj živimo. Ovakav opšti društveni okvir postavio je nove izazove za evropske institucije visokog obrazovanja u sferama ekonomije, poslovanja, menadžmenta, međunarodnih ekonomskih odnosa i njima srodnih oblasti. Ovaj rad istražuje dve grupe bitnih zadataka.

Prvi zadatak se direktno odnosi na osnovnu obrazovnu misiju gorepomenutih tipova institucija visokog obrazovanja. Njihovi sadašnji i budući diplomci, mnogi na uticajnim pozicijama u političkim, ekonomskim i preduzetničkim strukturama, svojim ponašanjem utiču na društveni život. Stoga je bitan način na koji trenutni i budući lideri u društvu poimaju društvo i kako reaguju na tekuće i potencijalne potrebe. Visok nivo tehničkog znanja, sposobnosti i stručnosti u ovoj oblasti, nesumnjivo su *conditio sine qua non*. Međutim, pored

ovoga, istovremeno je potrebno obratiti više pažnje i na neke druge aspekte obrazovanja. Naime, pojave današnjice postaju sve složenije i međusobno više zavisne, a njihova ravnoteža sve slabija. Ovo je razlog zašto bi studenti ekonomije i menadžmenta trebalo da budu svesni ove višestruke zavisnosti između privrede i drugih aspekata života u jednom društvu. Jedan od načina kojim se jača svest o održivom razvoju jeste sprovođenje holističkog, međudisciplinarnog, multidisciplinarnog i transdisciplinarnog pristupa, uz učešće drugih društvenih nauka u univerzitetskom obrazovanju i istraživanju.

Današnji svet postaje globalizovan. Studenti ekonomije i menadžmenta trebalo bi da shvate stvarni značaj ove ideje. Ona bi trebalo da se zasniva na dubljoj svesti o ljudskom životu i društvenoj stvarnosti, ne samo u Evropi, već i u drugim delovima sveta. Različite forme internacionalizacije univerzitetskih studija mogle bi da predstavljaju način postizanja ovog cilja.

Poslednje, ali ne nebitno, jeste etičko obrazovanje – koje je od ključnog značaja, koje se sprovodi implicitno i posebnim obukama. Od mnogih puteva kojima bi moglo da se krene, različiti oblici sprovođenja interkulture komunikacije (intercultural communication – IC) i njoj srodnih obrazovnih sadržaja – uglavnom takozvanih regionalnih studija (regional studies – RS) – takođe bi mogli da pomognu postizanje navedenih obrazovnih ciljeva. Ovi sadržaji u samoj svojoj prirodi su izuzetno međudisciplinarni i višedisciplinarni prirode; oni mogu da pomognu studentima da razumeju društvene pojave na holistički način, da poboljšaju interkulturnu svest i implicitno poboljšaju razumevanje odgovornosti.

Druga grupa zadataka odnosi se na verovatnoću i mogućnosti da se poveća opšta uloga evropskih univerziteta u društvenom životu. Kao institucije čiji glavni ciljevi podrazumevaju stvaranje i prenošenje znanja, od univerziteta se traži da budu aktivni učesnici u današnjem društvu koje se zasniva na znanju. Naime, međunarodno stvaranje i razmena znanja i tehnologija mogli bi da čine efikasan način promocije dijaloga između Evrope i drugih delova sveta.

Tekući proces stvaranja „strateškog saveza” između Evrope, Latinske Amerike i Kariba predstavlja jedan izrazito povoljan okvir u sklopu kojeg univerziteti ostvaruju oba cilja. Uzevši primer univerzitetskog predmeta pod nazivom *Interkulturalna komunikacija u međunarodnim ekonomskim odnosima*, koji se primenjuje specifično na iberijske i latinoameričke države, autor ovog članka namerava da objasni zašto i na koji način bi obrazovanje i istraživanje u oblasti interkulturnih komunikacija moglo da bude korisno u tom nastojanju.

Kratak prikaz slovačke percepcije i tumačenja Latinske Amerike, kao i odnosa sa ovom regijom, predstavlja početnu tačku u primeni tumačenja koncepta *Međunarodne komunikacije* na Ekonomskom univerzitetu u Bratislavi.¹

¹ Ekonomski univerzitet u Bratislavi, osnovan 1940. godine, sa približno 14.000 studenata i 700 predavača, trenutno je najbitnija i najprestižnija institucija visokog obrazovanja u oblasti ekonomije i menadžmenta u Slovačkoj Republici.

2. Jedan prikaz istorije slovačkog poimanja i tumačenja Latinske Amerike

U Slovačkoj je slika Latinske Amerike počela da „izranja iz senke” tek relativno skoro. Prvi stvarni slovački „susreti” sa ovom regijom desili su se tek tridesetih godina prošlog veka. U to vreme je Slovačka – kao deo tadašnje Čehoslovačke Republike – bila siromašna i nerazvijena zemlja. Uticaj globalne ekonomske krize bio je izrazito snažan. Mnogi sunarodnici bili su primorani da napuste zemlju u potrazi za novim životom u inostranstvu. Mnogi su otišli u Ameriku, kako u severni, tako i u južni deo kontinenta. Mnogi slovački emigranti našli su novi dom u Argentini, većinom u regiji Čako, a delimično u drugim državama basena La Plata.

U stvari, lični kontakti među emigrantima i njihovim familijama u matici bili su prvi značajan izvor slovačke percepcije Latinske Amerike. Kasnije su nastale druge dve struje emigracije prema latinoameričkom regionu. U sklopu prve, posle drugog svetskog rata 1945. godine, ljudi koji su pripadali uticajnim krugovima prve slovačke države odlučili su da napuste zemlju iz političkih razloga. Bilo je, takođe, i onih koji su isto učinili jer su bili zabrinuti zbog mogućeg budućeg političkog razvoja događaja u zemlji. Posle više od dve decenije, 1968. godine, kada je tzv. *Praško proleće* sa svojim idealom „socijalizam među ljudskom vrstom” potisnuto, nastala politička situacija primorala je mnoge građane Slovačke da se odsele i žive u inostranstvu. Značajan broj emigranata iz ova poslednja dva talasa pridružio se već oformljenim slovačkim zajednicama u Latinskoj Americi.

Drugi bitni izvori naše percepcije Latinske Amerike su odnosi sa zemljama te regije. U stvari, ovi kontakti i veze bili su prilično loši sve do polovine prošlog veka. Što se tiče istorijata imidža Latinske Amerike u Slovačkoj, 1959. godina predstavlja prelomni trenutak. Ako ostavimo po strani sve političke ili ideološke implikacije, mora se reći da je kubanska revolucija sa svojim posledničnim društveno-političkim promenama, koja se desila u ovoj karipskoj državi, otvorila vrata stvarnom razvoju svih vrsta odnosa: komercijalnoj razmeni, ekonomskoj saradnji, obrazovnim i kulturnim vezama, turizmu. Za temu ovog članka, takozvana pokretljivost ljudskih resursa je od posebnog značaja. Mnogi stručnjaci iz Slovačke, slično drugim zemljama iz bivšeg tzv. socijalističkog bloka, išli su u Kubu da rade u različitim oblastima: ekonomiji, obrazovanju, zdravstvu, nauci, kulturi. S druge strane, Slovačka je primala studente, radnike, stažere u preduzećima, nastavnike koji su dolazili bilo na studije ili praksu.

Tako je jedna od latinoameričkih zemalja iznenada promenila svoj imidž i u očima stanovnika Slovačke. Umesto „veoma daleke egzotične države”, ona se pretvorila u stvarnog strateškog partnera. Isto se desilo i sa percepcijom španskog jezika. Ranije se smatralo pravim luksuzom učenje ovog divnog jezika. Ovu situaciju bilo je lako shvatiti: ranije nisu postojale veze sa zemljama španskog govornog područja i nije bilo mogućnosti korišćenja ovog jezika. Sada, za prvu grupu Slovaka, njihov napor u učenju španskog jezika pokazao se korisnim.

Saradnja i kontakti sa Kubom takođe su uticali da se poveća interesovanje Slovaka za Latinsku Ameriku u celini. Kasnije, u drugim zemljama regiona, i drugi sociopolitički događaji izazvali su interesovanje za ovaj deo sveta. Među njima, na primer, period „Narodnog fronta” i državni udar koji je usledio u Čileu šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka i, približno deset godina kasnije, društveno-političke promene u Nikaragvi, treba da se spomenu. Ipak, ovi događaji nisu imali tako snažan uticaj na slovački doživljaj Latinske Amerike kao pomenuti prvi susreti sa Kubom.

Slovačko viđenje Španije i Portugalije takođe je povezano s ovom temom. Društveno-političke promene koje su se desile u ovim zemljama sedamdesetih godina 20. veka, proces tranzicije ka demokratiji i njihova evropska kao i transatlantska integracija, praćeni su s velikom pažnjom. Kasnije, nakon pada „gvozdene zavese”, otvaranje Slovačke ka Evropi i svetu dovelo je do još većeg interesovanja za učenje na iskustvima obeju zemalja. Naravno, Iberijsko poluostrvo takođe je postalo atraktivno iz mnogih drugih razloga, zbog bogate istorije, kulture, književnosti, umetnosti, i takođe kao popularno odredište turizma i akademske razmene. Ovo je dovelo do drugog velikog porasta interesovanja za jezike i kulturu ovih zemalja. Povoljan stav o Španiji i Portugaliji povećao je svest ljudi o hispano svetu i Lusitaniji* kao celini. Ovako indirektno ali logično, pozitivni imidž Španije i Portugalije snažno je povećao interesovanje za latinoameričke zemlje.

Poslednji, ali ne i najmanje značajan nematerijalni faktor treba da se naglasi kao veoma koristan i inspirativan izvor percepcije Latinske Amerike. Naime, to je uticaj nastave španskog jezika u Slovačkoj. Ovaj jezik je službeno odobren od strane našeg sistema obrazovanja uglavnom šezdesetih godina prošlog veka, kao rezultat poboljšanja odnosa sa Kubom. Istina je da je kasnije ova podrška oslabila, ali kao rezultat toga, broj onih koji su došli u dodir sa španskim jezikom, španskom kulturom i zainteresovali se za hispano svet, značajno se povećao. Osamdesetih godina počeo je da se uči i portugalski jezik, ali u znatno manjem obimu. Do danas, ovaj jezik nije dostigao ni približan udeo u slovačkom sistemu obrazovanja onom koji ima španski jezik.²

Kratak rezime percepcije i odnosa sa Latinskom Amerikom uoči „Plišane revolucije” 1989. godine, trebalo bi da obuhvati sledeće činjenice:

Bivša Čehoslovačka imala je svoje ambasade u 16 latinoameričkih zemalja.

Uprkos postojanju principa monopola na spoljnu trgovinu i bez obzira na činjenicu što je obim trgovinske saradnje bio skroman, u regionu su bile aktivne zvanične trgovinske kancelarije, kao i predstavništva nekih preduzeća.

* Termin koji se koristi za portugalski civilizacijsko-kulturni prostor. *Prim. red.*

² Filologija španskog jezika uvedena je u nastavni plan i program Fakulteta za filozofiju i književnost Univerziteta „Komenius” 1954. godine, a portugalskog jezika 1980. godine.

Španski jezik, kao jedan od najuticajnijih izvora percepcije u regiji, učio se kao strani jezik na šest fakulteta koji nisu filološke institucije (npr. oni koji su orijentisani ka ekonomiji, inženjeringu, poljoprivredi), i takođe u nekim srednjim školama; diplomci na katedri hispano filologije Fakulteta za filozofiju i književnost Univerziteta „Komenius“, ostvarivali su vredne profesionalne zadatke radeći kao profesori, prevodioci, novinari.

Svi oblici prethodno spomenutog iskustva, kontakti, veze i uglavnom direktni susreti sa regijom Latinske Amerike, doveli su do toga da je broj onih za koje je ovaj deo sveta prestao da bude *terra incognita* – postepeno rastao. Oni su bili uglavnom diplomci Katedre za špansku filologiju i lingvistiku i kasnije diplomci na Katedri za portugalski jezik, kao i profesionalci, studenti i profesori koji su proveli vreme na Kubi i delimično u latinoameričkim zemljama. Oni su postali slovačke diplomate ove regije, zaposleni u preduzećima, koji su saradivali sa latinoameričkim zemljama, novinari, prevodioci hispano i portugalske književnosti, i takođe diplomci raznih nefiloloških škola, koji su učili španski kao strani jezik u sklopu univerzitetskih studija. Mnogi od ovih ljudi postali su uvereni u važnost odnosa sa Latinskom Amerikom i širili su interesovanje za ovaj deo sveta.

3. Odnosi Slovačke sa Latinskom Amerikom

Godine 1993, posle osamostaljenja, Slovačka Republika – kao jedna od novonastalih država bivše Čehoslovačke – nastavila je tradiciju dobrih odnosa sa Latinskom Amerikom. Nastale države uspostavile su diplomatske odnose sa svim državama regiona Latinske Amerike i Kariba (s izuzetkom tri karipske države). Prioriteti zemlje u oblasti inostranih poslova, kao što je moglo da se očekuje, bili su usmereni mahom ka pitanjima evropskih i transatlantskih integracijskih procesa. Pored njene neprikosnovene proevropske politike, Slovačkoj je bilo važno da unapređuje odnose sa drugim delovima sveta, između ostalih – i sa Latinskom Amerikom.

Ako se odnosi s Latinskom Amerikom posmatraju sa stanovišta prisustva diplomatskih predstavništava, može se konstatovati da se posle 1993. godine slovačka prisutnost u Latinskoj Americi postepeno smanjivala. Ilustrativan primer ovakve tvrdnje jeste činjenica da trenutno postoje četiri slovačke ambasade u ovom regionu: u Argentini, Brazilu, Kubi i Meksiku.³ Sve ostale su zatvorene iz ekonomskih razloga. Što se tiče latinoameričkih ambasada s akreditacijom Slo-

³ Sedište slovačkih ambasada u Latinskoj Americi i područja koja pokrivaju: Ambasada u Buenos Ajresu koja predstavlja Čile, Argentinu, Paragvaj, Peru, Urugvaj); Havana (Ambasada koja predstavlja Kubu i karipske zemlje); Meksiko Siti (Ambasada koja predstavlja Meksiko, Belize, Gvatemalu, Honduras, Kostariku, Nikaragvu, Salvador, Panamu, Kolumbiju, Venecuelu, Ekvador, Gvajanu, Surinam); Brasilija (Ambasada koja predstavlja Brazil, Ekvador, Guajanu u Surinam).

vačke, skoro sve imaju sedišta u inostranstvu, većinom u Beču, dve u Budimpešti i dve u Berlinu. Jedina latinoamerička ambasada u Bratislavi je Ambasada Kube. Malo prisustvo slovačkih ambasada u Latinskoj Americi delimično predstavlja protivtežu sve većem broju slovačkih počasnih konzulata u latinoameričkim zemljama. Danas je njihov ukupan broj 18. Takođe, obećava to što je mnogo latinoameričkih država osnovalo svoje počasne konzulate u Slovačkoj Republici.⁴

Međutim, postoji niz bitnih činjenica koje pokazuju da se danas sve više šire aktivnosti u pravcu ostvarenja većeg prisustva Slovačke u regionu Latinske Amerike. O tome govori nekoliko skorašnjih poseta na najvišem nivou i drugi važni politički kontakti, uključujući i konsultacije na nivou zamenika ministara.⁵ Takođe, Slovačka Republika je dobila status trajnog posmatrača u Organizaciji američkih država (počevši od aprila 2002. godine). Ambasador Slovačke u SAD predstavlja zemlju u ovoj organizaciji. Zatim, nakon pristupanja Evropskoj uniji (1. maj 2004), Slovačka Republika učestvovala je u Samitu Evropske unije, Latinske Amerike i Kariba, koji je održan u gradu Gvadalajara, u Meksiku (2004). Država takođe učestvuje i u biregionalnim pregovorima između Evropske unije i MERCOSUR-a, Andske grupe u srednjoj Americi, kao i bilateralnim pregovorima Evropske unije sa Meksikom i Čileom. Slovačka je, takođe, član radne grupe Latinske Amerike COLAT (od maja 2004. godine).

Na polju ekonomskih i trgovinskih odnosa, Slovačka je nastavila bilateralne sporazume sa latinoameričkim zemljama. Kasnije, po reviziji svih sporazuma, Slovačka je uspostavila nove odnose sa najvažnijim trgovinskim partnerima: Brazilom, Meksikom i Argentinom. Posle pristupanja Evropskoj uniji, ekonomski odnosi Slovačke se i dalje unapređuju u okvirima zajedničke evropske politike. U skladu s tim, uglavnom se posvećuje pažnja saradnji sa velikim latinoameričkim integracionim blokovima, uglavnom sa MERCOSUR i CARICOM. Što se tiče obima spoljnotrgovinske razmene, mora se napomenuti da učešće Latinske Amerike u slovačkoj spoljnoj trgovini jedva može da se oceni kao zadovoljavajuće. Obim uzajamne spoljne trgovine je mali, posmatrano u apsolutnim brojevima. Takođe, relativno učešće regiona u sveukupnoj slovač-

⁴ Do sada, sedam počasnih konzulata latinoameričkih zemalja osnovano je u Slovačkoj Republici, uglavnom konzulati Kolumbije, Perua, Čilea, Nikaragve, Salvadora, Brazila i Kostarike.

⁵ (a) Iz Latinske Amerike Slovačkoj, posete predsednika Brazila Kardosa (E. H. Cardoso) u februaru 2002. godine, i predsednika Skupštine Čilea Saldivara Laraina (A. Zaldívar Larraín) 2000; iz Slovačke Latinskoj Americi, posete predsednika Slovačke Republike Rudolfa Šustera (Argentini, Brazilu i Čileu jula 2001. godine), i predsednika Slovačkog parlamenta J. Migaša (Meksiku i Kubi maja 2002. godine).

(b) Na nivou državnih sekretara, iz Slovačke obavljene su posete: Meksiku, Argentinu, Čileu, Urugvaju (1995), Kubi (1996), Panami, Kostariki, Kubi (2000), Boliviji, Paragvaju, Urugvaju (2001), Meksiku (2003), Argentinu i Čileu (2004).

(c) U Ministarstvu spoljnih poslova Slovačke Republike obavljene su konsultacije na nivou zamenika ministara sledećih zemalja: Kube (1996), Čilea (2001), Meksika (2000, 2002).

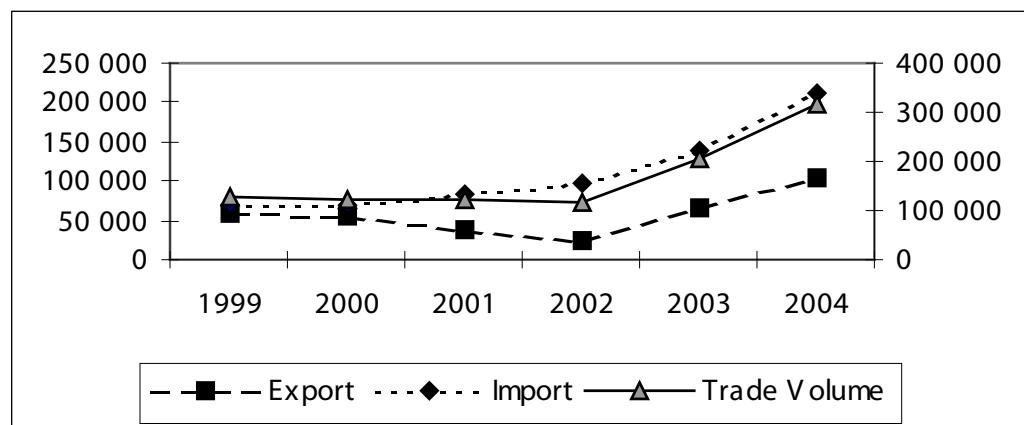
koj spoljnoj trgovini izuzetno je nisko i već dugo stagnira. Brazil, Argentina i Meksiko su najbitniji trgovinski partneri Slovačke u Latinskoj Americi, ali je i s ovim zemljama obim spoljne trgovine relativno nizak.⁶

Tabela 1. *Spoljna trgovina Slovačke Republike s Latinskom Amerikom i Karibima (u hiljadama američkih dolara)*

| Godina | 1999. | 2000. | 2001. | 2002. | 2003. | 2004. |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Izvoz | 60.352 | 54.092 | 37.235 | 22.654 | 64.846 | 102.800 |
| Uvoz | 69.089 | 68.219 | 84.085 | 96.466 | 139.630 | 211.800 |
| Obim trgovine | 129.441 | 124.311 | 121.320 | 119.120 | 204.475 | 314.600 |

Izvor: Statistika spoljne trgovine Slovačke Republike, Bratislava, 2005.

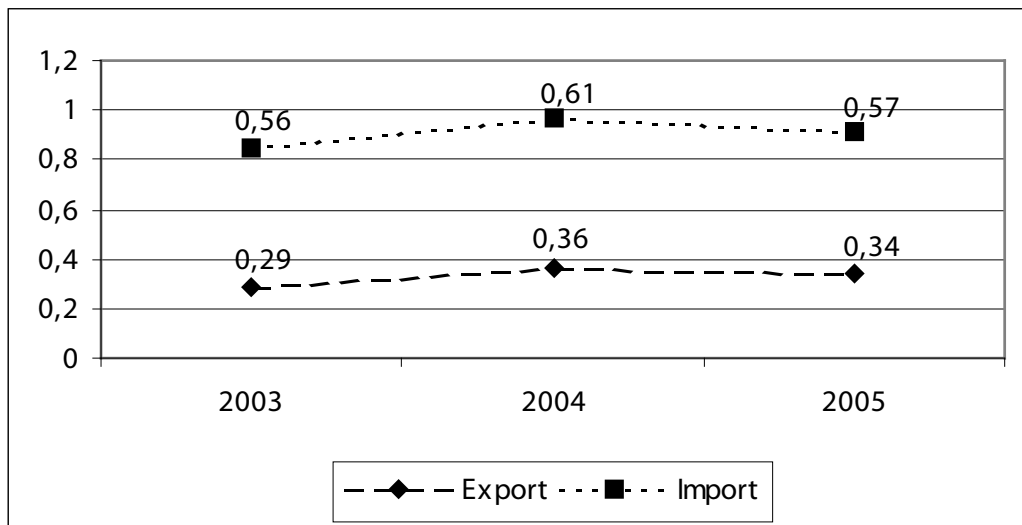
Grafikon 1. *Spoljna trgovina Slovačke Republike s Latinskom Amerikom i Karibima (u hiljadama američkih dolara)*



Izvor: kao i za tabelu 1.

⁶ Kao ilustracija, pomenute zemlje kotiraju se nisko, između 38 i 223, među našim komercijalnim partnerima.

Grafikon 2. Učešće Latinske Amerike u ukupnoj spoljnoj trgovini Slovačke Republike u periodu 2003-2005. godine



Izvor: kao i za tabelu 1.

Drugi oblici saradnje još uvek nisu razvijeni. U Slovačkoj postoji samo jedna bitna inostrana investicija ove regije, investicija brazilske kompanije EMBRACO u istočnom delu zemlje. Po mišljenju stručnjaka za analizu pri slovačkom Ministarstvu spoljnih poslova, glavne prepreke za intenzivniji razvoj ekonomskih i trgovinskih odnosa su geografska distanca i nedostatak znanja na obe strane.

U pogledu odnosa Slovačke i Latinske Amerike u oblasti obrazovanja i kulture, dugo su obostrani kontakti i razmena bili sporadični. Isto može da se kaže i o saradnji s univerzitetima. Tri slovačka univerziteta potpisala su sporazume o okvirima saradnje sa svojim partnerima u Latinskoj Americi.⁷ Nažalost, usled nedostatka neophodne finansijske podrške, akademska saradnja ne može da dostigne željeni nivo.

Međutim, uprkos svim navedenim činjenicama, desio se kvalitativni skok. U očima Slovaka stvorena je jasnija i realnija slika Latinske Amerike. Razlog tome je uglavnom povoljniji opšti društveni kontekst, tj. slovačka otvorenost ka Evropi i svetu koja daje više mogućnosti putovanja u inostranstvo, ličnih kontakata sa posetiocima iz čitavog sveta, kao i neograničenog pristupa masovnim medijima.

Ovi bolji odnosi otvorili su širi prostor za inicijative i aktivnosti tzv. subjektivnih faktora: razni učesnici promovišu i organizuju akademske i kulturne aktivnosti. Među njima su profesori španskog i portugalskog jezika, katedre i

⁷ Univerzitet „Matej Bel” u Banskjoj Bistrici, Slovački tehnički univerzitet i Ekonomski univerzitet u Bratislavi zaključili su sporazume sa partnerima iz Čilea, Meksika i Argentine.

odseci na univerzitetima, kao i različiti klubovi, udruženja i druge nevladine organizacije orijentisane ka iberijskom i latinoameričkom svetu,⁸ amaterske grupe latinoameričke muzike, kulture, i tako dalje. Brojne aktivnosti latinoameričkih ambasada kao i ambasada Španije i aula „Servantes”, takođe šire znanje o kulturi i društvu ove regije. Kontakti sa sunarodnicima Slovačke i njihovim udruženjima su intenzivirani.

Španski i portugalski jezik, jezici koji su stvarne veze komunikacije između dvaju kontinenata, postigli su bolje pozicije ponude predavanja stranih jezika u Slovačkoj. Španski jezik je naročito brzo doživljavao procvat. Trenutno postoji čak sedam dvojezičnih slovačko-španskih škola. Broj onih koji uče ovaj jezik na svim nivoima u svim oblicima formalnog i neformalnog obrazovnog sistema značajno se povećao. Rezultat je to što se danas podučavanje ili učenje španskog jezika više ne smatra neuobičajenim. Međutim, ključna stvar bi trebalo da se naglasi: još uvek nema dovoljno mogućnosti da se jezik koristi u profesionalne ili obrazovne svrhe.

Uprkos pozitivnim promenama u slovačkoj percepciji i tumačenju Latinske Amerike, opšta svest o važnosti jačanja odnosa sa Latinskom Amerikom u Slovačkoj, a takođe i u drugim evropskim zemljama, nije dovoljno razvijena. Potencijal za ekonomsku saradnju naročito nije otkriven unutar relevantnih uticajnih struktura i, kao posledica, Latinska Amerika još uvek ostaje značajno udaljena od naših prioritarnih interesovanja.⁹

4. Upoznavanje sa Latinskom Amerikom kroz učenje španskog jezika

Iskustvo koje je stečeno u nastavi španskog kao stranog jezika na Ekonomskom univerzitetu u Bratislavi,¹⁰ predstavlja dobru ilustraciju toga kako bi percepcija i tumačenje regiona Latinske Amerike mogli da se promene, i na koji

⁸ Među nevladinim organizacijama, uglavnom SEILA – Slovačka asocijacija za odnose sa zemljama Iberijskog poluostrva i Latinske Amerike – koja je osnovana 2000. godine, aktivno organizuje značajne aktivnosti u saradnji sa Ministarstvom spoljnih poslova Slovačke Republike i s ambasadama latinoameričkih zemalja. SEILA ima sedište na Ekonomskom univerzitetu u Bratislavi, njen predsednik je Miroslav Behun, počasni konzul Kolumbije.

⁹ Mišljenje S. Pajovića, u pogledu odnosa Srbije i Crne Gore sa Latinskom Amerikom – da postoji „...neki naglašeni pesimizam (...) koji je rezultat pre svega zastarelog tradicionalnog znanja, i jedan stav koji je jasno ograničen zastarelim geografskim kriterijumima i neznanjem savremenog latinoameričkog potencijala”, moglo bi takođe da se dobro iskoristi kako bi se opisala aktuelna situacija u institucijama u kojima se donose odluke u Slovačkoj. S Pajović, „Establishing Interregional Dialogue between Serbia and Montenegro and the Countries of Latin America”, *Megatrend Review*, Megatrend University of Applied Sciences, Belgrade, vol. 1, no. 1, 2004, str. 98.

¹⁰ Na Univerzitetu postoji nekoliko kurseva stranih jezika. Diplomci bi trebalo da su u stanju da komuniciraju barem na dva strana jezika, a na Fakultetu za međunarodne odnose čak na tri jezika.

način ove promene utiču na stavove prema njemu. Sledeći odlomak iz student-skog eseja o perspektivi saradnje sa Latinskom Amerikom može da posluži kao korisna polazna tačka.

„Poslednjih godina u gimnaziji nisam imao pojma šta ću raditi u budućnosti (...) slučajno sam položio ispit za jednu dvojezičnu (slovačko-špansku) školu... Mislio sam da ću kasnije promeniti školu..., ali na kraju sam je zavo-
leo... Sad pokušavam da nađem posao (*uz univerzitetske studije*) u nekoj kompa-
niji u kojoj bih mogao da koristim svoje znanje španskog jezika... Mogućnost
korišćenja španskog jezika takođe je bila razlog što sam se prijavio da studiram
međunarodne odnose... (*sa specijalizacijom za trgovinske i ekonomske odnose
sa Latinskom Amerikom*). Prodaju se banane u našim radnjama, pije se kafa iz
Latinske Amerike..., trenutno ne mogu da pomislim na neku posebnu ideju
o mogućim vidovima saradnje..., ali sam siguran da je moguće naći nekoliko
mogućnosti. (...) Bilo bi mi veoma drago da mogu nešto da uradim po tom
pitanju (...).”

Ovaj citat predstavlja suštinu sledećih eksplicitnih ili implicitnih poruka koje su rezultat razgovora sa studentima ili diplomcima koji su učili španski jezik kao strani na fakultetu.

Prvo, bez obzira na to kako je došlo do učenja španskog jezika (slučajno ili kao odabrana opcija), većina studenata ne može da nađe mogućnosti da koristi ovaj jezik u svom profesionalnom životu. Razlog je to što je saradnja Slovačke i zemalja španskog govornog područja u ekonomskoj i preduzetničkoj oblasti prilično loša.

Drugo, mnogi aktivno traže ovakve mogućnosti, s obzirom na to da žele da upotrebljavaju španski jezik zato što im se dopada ili zato što su se zainteresovali za život zemalja španskog govornog područja.

Ista poruka o aktivnim stavovima koji se javljaju može da se vidi i iz njihovog ponašanja. Mnogi od ovih diplomaca koji rade na odgovornim poslovima (u diplomatiji, institucijama javne administracije, privatnim i državnim preduzećima) pokazuju više razumevanja za različite projekte u vezi sa Latinskom Amerikom (ili Španijom) nego drugi ljudi u svom profesionalnom okruženju. Ima čak slučajeva kad ovi svršeni studenti ekonomije i biznisa pokušavaju da nađu mogućnosti za poslovnu saradnju sa Latinskom Amerikom, uprkos činjenici da se ova opcija čini veoma udaljenom od pragmatičnog rešenja.

Nastava španskog jezika na Ekonomskom univerzitetu u Bratislavi ima dugu tradiciju. Uvedena je u nastavni plan studija 1940, iste one godine kad je osnovan Univerzitet. Uprkos tome, niz godina studenti nisu pokazivali mnogo interesovanja za prijavljivanje na kurseve ovog jezika i broj studenata – sluša-
laca španskog jezika bio je gotovo beznačajan. Dalja evolucija španskog kao stranog jezika na Univerzitetu, ali takođe u celoj Slovačkoj, odslikava velike

društvene i političke transformacije u spoljnoj sredini. Ukratko, prva odlučna, kvalitativna promena desila se kao posledica, mada zakasnela, već pomenutog razvoja odnosa sa Kubom, i druga nakon „Plišane revolucije” na pragu novog veka. Naravno, uzajamni odnos između interesovanja za učenje stranih jezika i relevantnih društvenih promena (npr. razvoj odnosa, otvorenost ka svetu) nije bila ni direktna ni automatska. U tom pogledu, uloga subjektivnog faktora bila je posebno značajna.

Osamdesetih godina prošlog veka, nakon gubljenja podrške prosvetnih vlasti španskom jeziku, pojavile su se negativne tendencije. Dominantno ubeđenje da svet jeste, i da će uvek i biti bipolaran, naveo je lidere u oblasti visokog obrazovanja da ustanove nova pravila za nastavu stranih jezika. Samo su jezici takozvanih velikih sila, engleski i ruski, smatrani vrednim da bi bili zadržani u programima univerziteta. Bilo je neophodno protestovati i zalagati se protiv ovih mera kako bi se odbranila pozicija svih drugih stranih jezika koji su bili obuhvaćeni obrazovnim sistemom toga vremena: francuskog, nemačkog i španskog jezika. Ovi naponi imali su uspeha.

Međutim, ono što iznenađuje, slične opasne tendencije u pogledu lingvističkog pluralizma u visokom obrazovanju pojavile su se prvih godina posle demokratskih promena u zemlji 1989. godine. Ovog puta, možda je razlog bila nastala vizija unipolarnog sveta ili je to bio rezultat jednostavnijeg pragmatizma, prema kojem bi bilo dovoljno predavati – učiti samo engleski jezik. I opet, aktivnosti i argumenti slovačkih nastavnika stranih jezika, među kojima su i nastavnici španskog jezika, uspeali su da zaustave ovakve tendencije. Kao rezultat, na Ekonomskom univerzitetu takođe se pokazalo mogućim zadržati i čak povećati broj izbornih stranih jezika i osnažiti lingvističku politiku, koja danas studentima pruža slobodan izbor kurseva stranih jezika prema njihovim individualnim potrebama i interesovanjima.

Što se tiče španskog jezika, zainteresovanost za učenje ovog jezika u poređenju sa zainteresovanošću za druge jezike koji se uče na Ekonomskom univerzitetu, počela je postepeno da raste od kraja šezdesetih godina 20. veka. Od prvobitnog broja od tri do četiri studenta, koliko se prijavljivalo za kurs španskog jezika, svake akademske godine u tom periodu ovaj kvantitativni indikator uvećavao se i dostigao približno 300 studenata u toku jedne akademske godine.

Takođe, desila se i značajna kvalitativna promena u pogledu percepcije i interpretacije španskog jezika i zemalja španskog govornog područja. U tom smislu, uglavnom različiti evropski projekti, u sklopu kojih je Univerzitet sarađivao sa partnerskim institucijama u Španiji, moraju biti označeni kao prekretnice. Ovo je bio prvi put u istoriji Univerziteta da je studentima data mogućnost da slušaju predavanja i učestvuju u seminarima i radionicama u sklopu njihovih profesionalnih interesovanja (ekonomije i menadžmenta), koje su održavali na španskom jeziku predavači iz Španije. Štaviše, ovi međunarodni projekti omogućili su studentima da koriste svoje znanje španskog jezika u toku studira-

nja ili prakse u Španiji. Kontakti administracije Univerziteta sa španskim partnerima (kasnije i sa portugalskim), takođe su odigrali bitnu ulogu.¹¹

Stav Univerziteta prema španskom jeziku menjao se sporo. Počeli su da ga smatraju nešto značajnijim od jednog lepog i pomalo egzotičnog jezika. Iznenađujuće, on se transformisao u korisno sredstvo komunikacije u nastavi. Međutim, bitno je to da je učenje španskog jezika pomoglo studentima da dobijaju informacije ne samo o Španiji, već i o španskom govornom području kao celini. Štaviše, u nekim slučajevima ova aproksimacija iberijskog i latinoameričkog sveta motivisala je studente da počnu da uče portugalski jezik, kao i da obrate pažnju na taj deo sveta.

Efekat ovako promenjene percepcije može da se posmatra, između ostalog, kroz rastući broj diplomskih radova i doktorata pisanih u vezi sa različitim aspektima društveno-ekonomske stvarnosti Španije, Portugala i Latinske Amerike. Samo zahvaljujući promenjenoj atmosferi i podršci koju je pružio Upravni odbor Univerziteta 1998. godine, omogućeno je stvaranje specifičnog Centra za iberijske i latinoameričke studije (CEILA), čija je jasna misija da promovišu ovakvu orijentaciju Univerziteta.

5. Početni koraci pri formulisanju strategije jačanja odnosa sa Latinskom Amerikom

Istorija slovačkih odnosa sa Latinskom Amerikom, percepcija i interpretacija ovog regiona, ali i iskustvo Ekonomskog univerziteta u Bratislavi, jasno su pokazali neke očigledno jednostavne stvari.

Pored svih objektivnih spoljnih faktora (kao što su geopolitički aspekt, raspolaganje sredstvima, geografska udaljenost, ekonomska, društvena i politička situacija), i subjektivni i „nematerijalni” faktori takođe igraju važnu ulogu. Ovo je razlog što stavovi pojedinaca i grupa prema saradnji i odnosima sa različitim ciljnim područjima (kao što su njihova podrška, indiferentnost ili odbijanje različitih projekata saradnje), moraju da se uzmu u obzir kad se načini pokušaj da se podstaknu odnosi sa jednim regionom (u našem slučaju, sa Latinskom Amerikom). Na kraju krajeva, najveći deo tzv. objektivnih uslova stvara se ili menja ljudskim odlukama i aktivnošću.

Razvoj odnosa sa jednom zemljom – regionom generalno podstiče interesovanje ljudi za šire znanje o dotičnoj civilizaciji, društvu, kulturi, čak i za uče-

¹¹ U sklopu evropskih projekata koje podržava TEMPUS, „Leonardo da Vinci”, „Socrates” i drugi programi Evropske unije, Univerzitet je saradivao sa sledećim partnerima iz Španije: Univerzitetom „Granada”, Madridskim univerzitetom „Komplutense”, Univerzitetom „Alkala”, Univerzitetom „Vigo”, Udruženjem trgovine, industrije i plovidbe Madrida, Udruženjem trgovine, industrije i plovidbe Granada; u Portugaliji univerzitet-ski partneri bili su i ISCTE (Instituto Superior de Ciencias do Trabalho e da Empresa) u Lisbonu, i Univerzitet „Koimbra”.

nje jezika. Direktni kontakti sa stvarnošću partnerske zemlje – regiona (akademski mobilnost, kao i poslovna mobilnost) posebno su podsticajni u smislu boljeg obostranog znanja i razumevanja. Uopšte govoreći, Latinsku Ameriku u Slovačkoj doživljavaju pozitivno; njeni narodi i kulture smatraju se donekle sličnim i bliskim slovačkim osobenostima. Stoga se čini da je polazna osnova za međukulturnu komunikaciju Slovačke i Latinske Amerike povoljna. Slično bi moglo da se tvrdi i o drugim evropskim zemljama koje su nastale iz bivšeg istočnog bloka. Neke karakteristike prethodnih društveno-političkog tokova, naime činjenica da ni Latinska Amerika a ni spomenuta grupa evropskih zemalja nikad nisu formirale „centre moći” – mogla bi da objasni činjenicu da trenutno nema prepreka prouzrokovanih osećajem superiornosti ili inferiornosti u sklopu međukulturne komunikacije. Međutim, ubeđenje o praktičnoj važnosti uzajamnih odnosa još uvek nije dovoljno jako.

6. Složeni karakter ideje interkulturalne komunikacije

Danas se izraz *interkulturalna komunikacija* (IC) često koristi. U stvari, taj izraz je zaista u modi, i kao predmet naučnog istraživanja, i kao centralna tema različitih vidova obrazovnih aktivnosti. Ova tvrdnja ima logičnu osnovu: u današnjem globalnom svetu kontakti i veze među pojedincima, grupama i institucijama koje pripadaju različitim kulturama, sve više postaju naš svakodnevni posao.

S druge strane, u obrazovnoj praksi ideja IC je – u više slučajeva – predstavljena isuviše pojednostavljeno. Ponekad se svodi na pojave kao što su načini obraćanja, specifični običaji ili norme ponašanja. Naravno, korisno je da se studenti upoznaju sa svim ovim. Međutim, ovako pojednostavljen pristup mogao bi da ima negativan uticaj. Prvo, ponekad on predstavlja površne kulturološke pojave, koje se menjaju manje-više brzo. Međutim, glavna primedba je činjenica da može da dođe do okamenjivanja postojećih predrasuda umesto ozbiljnog interesovanja za kulturu, državu ili region o kojima je reč.

U stvarnosti, interkulturalna komunikacija je složena ideja, i kao pojava, i kao predmet naučnog istraživanja. Lako je razumeti da je priroda IC složena. Samo značenje dva glavna pojma „kultura” i „komunikacija” pokazuju složenost interpretacije ove kategorije. Pojava društvene komunikacije može da se razume u širem kontekstu reči, kao „jedna složena i višestruka društvena interakcija između pojedinaca ili grupa”. U užem smislu, „komunikacija može da se shvati kao najvažnije sredstvo za društvenu interakciju”.¹² Takođe, pojava kul-

¹² Među brojnim definicijama izraza *društvena komunikacija*, može da se podrži gorepomenuto tumačenje ove ideje, npr. sledećim citatom: „Komunikacija može da se razume kao alternativno ponašanje, kao proces interakcije”. H. Kern, *Prehled psychologie*, Portál s.r.o., Praha, 1999, str. 240.

Prema drugom tumačenju, na primer, društvena komunikacija se definiše na sledeći način: „Glavno sredstvo ili način društvene komunikacije je proces kojim ljudi prenose

ture može da se razume na različite načine. Za potrebe članka, uzećemo u obzir dva moguća značenja.¹³ U užem smislu reči, kultura se odnosi na pripadnost pojedinca ili grupe izvesnoj naciji, državi ili etničkoj zajednici. U širem smislu, kultura može da se shvati kao višestruka pripadnost pojedinca ili grupe različitim potkulturama zamišljenim tako prema mnoštvu društveno-kulturnih kriterijuma, npr. socijalnoj klasi, polu, starosti, profesiji. Očigledno je da bi, prema ovako shvaćenom značenju pojmovi, gotovo svaka komunikacija mogla da se smatra interkulturnom. Kao posledica, radi jasnog ograničenja i definisanja predmeta proučavanja i teme obrazovanja, prvo – uže značenje reči, ono koje se odnosi na pojmove kao što su nacija, kultura i etnička pripadnost, obično se uzima u obzir u sklopu koncepta interkulturne komunikacije.¹⁴

Stroga međuzavisnost između kulture i komunikacije prikazana je pedesetih godina prošlog veka u pionirskom radu iz ove mlade naučne oblasti, u kojem Edvard T. Hol tvrdi: „Kultura je komunikacija”.¹⁵ Trenutno i kultura i komunikacija čine centralne kategorije različitih društvenih nauka. Tendencije razvoja oba teorijska koncepta potvrđuju osnovnu Holovu tezu.¹⁶

mnoštvo informacija i iskustva”. I. Nový, S. Schroll-Machl, *Interkulturní komunikace v řízení a podnikání 2. vydání*, Management Press, Praha, 2001, str. 8.

¹³ Pojam *kultura* može da se proučava na tri nivoa:

1. prvi nivo odnosi se na proučavanje kulture u opisnom značenju reči, kao univerzalna ljudska pojava;
2. drugi nivo kulturnih pojava predstavljen je njihovim proučavanjem u distributivnom smislu, na nivou potkultura; to znači, ne u opštem smislu, već u vezi sa konkretnim sociokulturnim sistemima koje bi bilo moguće odrediti u vremenu i prostoru;
3. treći nivo se odnosi na nivo pojedinca; to je analiza kulture i ličnosti u konkretnom društveno-kulturnom kontekstu. A. Vodáková, O. Vodáková, V. Soukup, eds.: „Sociální a kulturní antropologie”, *Ediční rada Sociologické pojmosloví svazek 3*, Sociologické nakladatelství SLON, Praha, 2000, str. 89-90.

¹⁴ Ovaj korak je, naravno, samo jedna neizbežna i neophodna apstrakcija ove delikatne celine. Stoga, i u istraživanjima kao i obrazovanju, drugo, šire značenje mora uvek da se uzima u obzir. Ova prethodna izjava može da se učini isuviše banalnom, ali nedovoljan holistički pogled na problematiku interkulturne komunikacije, sa svim međusobno zavisnim komponentama, može da dovede do ozbiljnog nerazumevanja i pogrešnog tumačenja u istraživanju, obrazovanju, kao i u praktičnoj komunikaciji.

¹⁵ Na primer, u uvodu „Tihog jezika” sumiran je suštinski sadržaj knjige, naglašavanjem uzajamne povezanosti kulture i komunikacije: „Trager i ja smo izgradili teoriju kulture zasnovanu na jednom modelu komunikacije (...) koji omogućava teoretsko potkrepljenje”. Vidi u: E. T. Hall, *The Silent Language*, uvod, Anchor Books, Doubleday, 1990, str. xi.

¹⁶ Termin *kultura* uglavnom je predmet proučavanja tzv. Teorije kulture, koja se javila kao sinteza dve antropološke škole: *Kulturna antropologija* uglavnom je doživela razvoj u SAD, gde se kultura smatra „tipičnom ljudskom negenetskom pojavom koju dele članovi kolektiva”; *Društvena antropologija*, škola nastala uglavnom u Ujedinjenom Kraljevstvu, u poređenju sa gorepomenutim pristupima, više naglašava ulogu društvenih struktura.

Što se tiče pojave prve moderne definicije kulture,¹⁷ formirala se beskonačna lista tumačenja. Razlika između ranih ideja kulture i relativno novih je neophodna. Sada, u sklopu koncepta kulture, podvučena je uloga mentalnih slojeva, simboličkih i kognitivnih sistema kojima pripadaju i jezici.¹⁸ Takođe, ideja komunikacije prošla je put važnog razvoja otkad je nastala prva sinteza teorija komunikacije i informacija šezdesetih godina prošlog veka. Ali, zbog svega ovoga, najvažniji i najvredniji sistemi komunikacije i sredstva za ljudsku komunikaciju jesu jezici. Jezik je „centralni deo kulture, jezgro svih simboličkih sistema”.¹⁹ Ovo je razlog što nauka o jeziku, lingvistika, takođe pripada centralnoj grani proučavanja u vezi sa interkulturalnom komunikacijom.

7. Međuzavisnost međunarodnih veza i interkulturalne komunikacije

Da bi se odgovorilo na pitanje gde je mesto interkulturalnim komunikacijama u obrazovanju i istraživanju na polju međunarodnih odnosa, najpre je potrebno objasniti vezu između interkulturalne komunikacije i međunarodnih odnosa. Globalizacija, između ostalog, znači da broj učesnika koji igraju važnu ulogu u stvaranju interkulturalne percepcije i interpretacije – raste vrlo brzo. Naravno, vlade, države, parlamenti i vlasti uspostavljaju okvire i „pravila igre”. Postoji, takođe, mnogo pojedinaca koji dolaze u kontakt sa drugim kulturama i zemljama na mnogo načina (internet, televizija, štampa, turizam, akademske razmene, poslovna putovanja). I drugi kolektivni učesnici mogu da uspostave različite vrste međunarodnih veza i odnosa (privatna industrijska postrojenja, nevladine organizacije). Takođe, procesi emigracije i imigracije stvaraju važne izvore međunarodnih izvora komunikacija u unutrašnjosti zemalja. Nosioци kulture uspostavljaju sve bliže i sve češće kontakte. Štaviše, može da se očekuje da će ovakve vrste neformalnih i formalnih interkulturalnih odnosa povećavati intenzitet ovih kontakata i da će uticati na međusobnu percepciju i tumačenje različitih kultura nabolje ili nagore. Kao primere poboljšanja interkulturalne percepcije, možemo navesti razvoj turizma, kulturalne i akademske razmene, a kao

¹⁷ Prva naučna definicija pojma *kultura*, čiji je autor Tejlor (E. B. Tylor, 1871), podrazumeva, na primer, znanje, religiju, pravo, moral, običaje, sposobnosti i navike. A. Vodáková, O. Vodáková, V. Soukup, op. cit, str. 11-12.

¹⁸ Na primer, jedna od najuticajnijih škola, tzv. Kognitivna antropologija, koja proučava međusobne odnose između jezika, kulture i spoznaje, formuliše ideju kulture u prilično uskom smislu kao „... formu stvari koje ljudi imaju na umu, njihov model opažanja, povezivanja i drugog načina interpretacije”. Goodenough, 1957.

¹⁹ R. F. Murphy, *Úvod do kulturní a sociální antropologie*, Sociologické nakladatelství SLON, Praha, 2001, str. 38. To je primer mnogih sličnih izjava formulisanih u sklopu kulturološke i društvene antropologije.

primer njenog pogoršanja – pojave međunarodnog terorizma, šverca drogom i internet-hakera.²⁰

Nezavisno od ideje „društvene komunikacije”, u širem značenju kao složene društvene interakcije, ili u užem smislu pojma kao „najvažnijeg sredstva društvene interakcije”, trebalo bi da pretpostavimo da je koncept „društvene interakcije” snažno povezan sa „međunarodnim vezama”. U stvari, u prvom slučaju ovo izražava sam proces uspostavljanja, razvoja ili okončanja društvenih i međupersonalnih kontakata (interakcija, odnosa) između entiteta (pojedinaca ili grupa) koji se direktno povezani sa različitim kulturama; u drugom slučaju strogo je povezano sa celim procesom.

Prema postojećim definicijama,²¹ međunarodni odnosi su „odnosi između zemalja, nacija ili zemalja, u formi uzajamnog prihvatanja (mira) ili sukoba (rata). U mirnodopskim uslovima, međunarodni odnosi sprovode se diplomatskim putem. Njima je potrebna politička pozadina zasnovana na međunarodnim sporazumima (unilateralnim ili multilateralnim) i u okvirima međunarodnih organizacija. Međunarodni odnosi mogli bi da imaju oblik ekonomskih ili kulturoloških odnosa, ali su uvek političke prirode”.

U poređenju sa konceptom međunarodnih odnosa, međunarodna komunikacija je širi pojam: u smislu društvene aktivnosti, ona nije ograničena na političke odnose zemalja. U pogledu učesća (aktera), nije ograničena na službene predstavnike zemalja, vlada ili drugih službenih institucija u međunarodnim odnosima.

Zaključak iz pomenutih tvrdnji je da je moguće reći da su međunarodni odnosi – kao pojava, predmet proučavanja i predmet obrazovanja – čvrsto povezani sa međunarodnom komunikacijom. Takođe je očigledno da u trenutnom globalnom okruženju, nacrt jasnih i nesumnjivih granica između oba koncepta postaje prilično teško i složeno pitanje. Stoga, u sklopu različitih studijskih programa u okviru studija iz oblasti međunarodnih odnosa, potpuno je opravdano proučavanje oblasti međukulturnih komunikacija.

²⁰ Pored pomenutih promena, naglašava se značajno pomeranje u pogledu aktuelne tematike kojom su preokupirane međunarodne vlade i svetska zajednica, koja se okreće od tradicionalnih tema prema kolektivnoj i individualnoj problematici ljudskih bića (kao što su, na primer, ljudska prava, pomoć izbeglica, prava žena, humanitarna pomoć žrtvama nepogoda i građanskih konflikata, demokratija, itd.). U međunarodnim planovima, uz uvažavanje načina na koji svet funkcioniše, značaj „društvenog” aspekta postepeno raste. Kao što tvrdi autor: „Ljudsko biće postalo je protagonista međunarodnih odnosa”. J. A. Lanús, *Un Mundo sin Orillas. Nación, Estado y Globalización*, Emecé editores S. A., Buenos Aires, 1996, str. 189-190.

²¹ *Slovník spoločenských vied*, SPN, Bratislava, 1997, str. 145.

8. Međukulturalna komunikacija u međunarodnim ekonomskim odnosima – obrazovni koncept

Univerzitetska strategija implementacije novih ideja i stavova u vezi sa IC + RS, u obrazovnoj praksi sastoji se iz dva smera delovanja:

- kako kreirati i sprovesti konkretnu univerzitetsku nastavu;
- kako pojačati internacionalizaciju, kako međudisciplinarnu, tako i multidisciplinarnu stavove u sklopu univerzitetskog obrazovnog procesa.

8.1. Formiranje obrazovnog koncepta IC + RS

Polazna tačka za formiranje obrazovnog koncepta IC + RS je pretpostavka da bi aktuelna filozofija, koja je u osnovi međunarodne i međukulturalne komunikacije između učesnika, trebalo da poštuje postulate strategije „pobediti-pobediti”. Danas pokušaj da se uguše legitimni interesi suprotstavljenih strana (nezavisno od pregovaračkog nivoa, sadržaja i ciljeva) ne može da dovede do pravednog i zadovoljavajućeg rezultata. To bi moglo da prouzrokuje dugoročne probleme i tenziju.

Naravno, prethodne tvrdnje podrazumevaju izvesno neizbežno pojednostavljenje predmeta, kao i veštačko sužavanje realnosti. Međutim, postaje sve više očigledno da potreba za jakim etičkom osnovom prakse međunarodnih odnosa više nije idealističan san, već stvarna, hitna i pragmatična potreba.

Ovo je razlog što su na polju međunarodnih ekonomskih odnosa ili, uopštenije, trenutne ekonomske prakse koja je, *par excellence*, međukulturalna i međunarodna – potrebni efikasni akteri u komunikaciji, pregovarači ili posrednici. Obrazovani i profesionalci u međunarodnim ekonomskim odnosima ili drugim sličnim područjima, trebalo bi da budu osposobljeni da postignu rezultate na svim poljima komunikacije sa međunarodnim partnerima. Ideja posrednika trenutno se definiše kao jedna specifična profesija, koja obično podrazumeva značajno poznavanje prava; to je osoba koja posreduje ili interveniše ukoliko postoji problem, sukob, itd., u pokušaju da se nađe rešenje. Međutim, uloga posrednika u međunarodnim ekonomskim odnosima mogla bi se razumeti i u širem značenju reči.²²

Stručnjak za međunarodne ekonomske odnose (poslovni menadžment, međunarodnu trgovinu, međunarodne finansije, političku i ekonomsku diplomatiju), koji je istovremeno efikasan akter u komunikaciji koji traga za pobiđničkom strategijom u svim vrstama međunarodnih pregovora, može da se

²² Kao što se definiše u savremenim rečnicima, na primer: C. L. Barnhart, R. K. Barnhart, *The world book dictionary*, World Book Inc., 1992, str. 1289: „Posredovati: učiti u pregovore u pokušaju da se razreši nesuglasica; biti posrednik: delovati kako bi se postigao sporazum između pojedinaca ili strana; posrednik: osoba ili grupa ljudi koji posreduju.”

uzme za interkulturnog posrednika u međunarodnim ekonomskim odnosima ili u međunarodnoj ekonomskoj praksi.

Stoga, uopšteno govoreći, glavni cilj predviđenih master studija na univerzitetima bio bi pripremiti diplomce za izvrsnu komunikaciju ili čak posredovanje kod međunarodnih partnera iz određene izabrane regije. Akademski profil diplomaca bio bi rezultat kombinacije međunarodnih ekonomskih odnosa (ili drugih oblasti ekonomije ili menadžmenta u međunarodnim razmerama) i relevantnih kurseva u vezi sa međunarodnom komunikacijom i studijama konkretnih regiona (npr. iberijske i latinoameričke zemlje).²³

Definicija opšteg cilja ima uticaj na stvaranje svih komponenti fakultetskog programa. U predviđenim master studijama, interkulturalna komunikacija zamišljena je, u širem smislu, kao „složena društvena interakcija” između aktera – učesnika identifikovanih sa drugim kulturama u jednom specifičnom profesionalnom prostoru. Međutim, obraća se pažnja i na interkulturalnu komunikaciju kao sredstvo te „složene društvene interakcije”. Stoga, sadržaj i pristup studijama imaće strogi međudisciplinarni i višedisciplinarni karakter. Pored suštinskog sadržaja u sklopu međunarodnih odnosa, studijski programi će obuhvatati kurseve nekoliko društvenih i prirodnih nauka kako bi omogućili studentima uglavnom: dobro teoretsko razumevanje ideje IC; solidno znanje o društvenoj, političkoj, ekonomskoj i kulturnoj stvarnosti date regije, kako iz istorijske, tako iz savremene perspektive; sposobnost kritičkog razmišljanja putem analize, komentara i tumačenja diskursa o pojavama, procesima i tendencijama društveno-političke, ekonomske i kulturne stvarnosti datog regiona; sposobnost i veštine u metodologiji istraživanja u sklopu interkulturalne komunikacije i regionalnih studija; teoretsku osnovu u oblasti komunikacije usmerenu ka konkretnim profesionalnim ciljevima, uz sposobnost komunikacije i praktične veštine na datom jeziku; razumevanje i važnost etičkih principa u sklopu međunarodnih ekonomskih odnosa.

Što se tiče konkretnog programa studija Latinske Amerike, treba da se naglasi da imidž Španije i Portugalije i odnos s ovim zemljama imaju direktan uticaj na percepciju i interpretaciju Latinske Amerike. Stoga, naš kurs *Međukulturalna komunikacija u međunarodnim ekonomskim odnosima* uzima u obzir i iberijske i latinoameričke studije.

8.2. Multidisciplinarnost obrazovnog programa

Da bi se uvela multidisciplinarnost sadržaja i pristup drugim studijskim programima, u procesu je stvaranje jednog obrazovnog „paketa” modula i kurseva koji su u vezi sa interkulturalnom komunikacijom i regionalnim studijama, koji

²³ Prema novom Zakonu o slovačkom višem obrazovanju, program studija mogao bi da pojavi u formi kombinacije dva studijska programa iz dve različite oblasti (npr. međunarodnih ekonomskih odnosa plus jezika i kultura).

se predaju na nekoliko jezika. Ova obrazovna ponuda može da se koristi u formi izbornih kurseva za različite programe univerzitetskih studija, kao i za međunarodnu mobilnost studenata (kako onih koji dolaze, tako i onih koji odlaze).

9. Međunarodna komunikacija u međunarodnim ekonomskim odnosima – koncept istraživanja

Imajući u vidu ekstremnu složenost ideje IC + RS, jasno je da su moguće teme istraživanja i pristupa gotovo neograničene. Kao što smo mogli da vidimo na osnovu prikaza iskustva slovačkih međunarodnih odnosa sa Latinskom Amerikom, kao i na osnovu kratkog upoznavanja osnovnih ideja interkulturalne komunikacije, jedan od centralnih i odlučujućih zamisli u sklopu IC procesa je *percepcija*. Ovo određuje, bilo pozitivno bilo negativno, celokupan proces interkulturalne komunikacije.²⁴

Zbog svega navedenog, uzajamna interkulturalna percepcija između potencijalnih učesnika u međunarodnim ekonomskim odnosima preobratala se u centralnu temu našeg istraživanja. Pretpostavka je da sve vrste interkulturalnog iskustva, a naročito ono koje se odnosi na učenje jezika i stvarnost drugih zemalja, vodi do stvaranja bolje percepcije jedne zemlje ili regije i može da utiče na pobuđivanje interesovanja za različite oblike međunarodne saradnje. Predmet istraživanja bio bi proučavanje – u sklopu ciljne grupe stvorene od strane studenata ekonomije i menadžmenta, kao i eksperata na relevantnim pozicijama u oblasti preduzeća i javne administracije – dveju promenljivih: s jedne strane, njihovog interkulturalnog iskustva (kao što je učenje jezika, pohađanje kurseva međunarodne komunikacije i regionalnih studija, bavljenje turizmom, učešće u međunarodnoj pokretljivosti) i, s druge strane, njihova percepcija izabranih regija (zemalja) i stavova prema saradnji s njima.

Ključna pitanja na koja treba dati odgovor mogu da se sumiraju: kako i u kojoj meri ovo kulturološko iskustvo i, posebno, različite forme obrazovanja direktno usmerene ka razvoju međukulturalne sposobnosti, imaju uticaj na percepciju drugih zemalja (kultura), regija; na stavove prema međunarodnoj saradnji.

9.1. Vrednosti orijentacije

Ova pitanja dovela su do zamisli jednog integrisanog višedisciplinarnog primenjenog istraživačkog projekta u sklopu društvenih nauka. Opšti cilj projekta je usmeren ka uspostavljanju principa, to jest kako kreirati sistematski pristup kojim bi se ubrzao uspešan ulazak Slovačke u proces međunarodnog stvaranja i razmene znanja i tehnologije sa izabranim državama (zemljama i

²⁴ Pod percepcijom se podrazumeva „polazna ideja i bitan faktor društvene komunikacije”. I. Nový, op. cit., str. 9.

regionima). Za Slovačku, kao i druge evropske zemlje, uopšteno govoreći, razmena znanja u kojoj istraživanja Latinske Amerike dostižu visok nivo kvaliteta, uporedo sa zajedničkim procesom obrazovanja, mogla bi da ojača evropsku konkurentnost u nauci i istraživanju. Povoljni uslovi za saradnju na polju obe uzajamno povezane oblasti: razmene znanja i tehnologija i povećanja opšteg obrazovnog nivoa postoje naročito u evropskim zemljama nastalim iz zemalja bivšeg istočnog bloka, među kojima je Slovačka. Pored povoljnih startnih pozicija za međukulturnu komunikaciju, postoje i drugi važni objektivni preduslovi. Obrazovni sistemi ove grupe evropskih zemalja čak su i u prethodnim režimima dostizali visok stepen kvaliteta. Stoga bi oni mogli da regionu Latinske Amerike obezbede visokokvalifikovane i obučene ljudske resurse, kao što su stručnjaci u različitim sferama društvenog života (zdravstvenim uslugama, obrazovanju, poljoprivredi i drugim), nastavnici svih obrazovnih nivoa, tako i oni koji vrše obuku za stručna zanimanja koje zahteva preduzetnička oblast.

10. Plan poteza na Ekonomskom univerzitetu

Godine 2001, rukovodstvo Univerziteta odlučilo je da osnuje Institut za međunarodne programe (IPI), čija se misija sastoji u tome da podrži međunarodne razmere svih univerzitetskih aktivnosti, da razvija posebne inovativne pristupe u obrazovanju i istraživanju, da doprinese promovisanju univerzitetskih međunarodnih projekata i jačanju saradnje sa spoljnim saradnicima (institucijama, preduzećima) u zemlji i inostranstvu. Da bi se ispunio opšti cilj, IPI sprovodi obrazovne, istraživačke, informativne i kulturološke aktivnosti. Obrazovni i istraživački zadaci Instituta sastoje se iz razvijanja pomenutih višedisciplinarnih studijskih programa, kurseva iz oblasti regionalnih studija i međunarodne komunikacije, kao i istraživačkih projekata u vezi s tim.

Trenutno CEILA (Centar za iberijske i latinoameričke studije) čini jedan deo ovog instituta. Njegov zadatak sastoji se u tome da se primene aktivnosti Instituta u studijama konkretnog regiona. Predviđa se osnivanje sličnih centara orijentisanih ka drugim regionima. Vredno je pomenuti neke relevantne činjenice, aktivnosti i dostignuća koje se odnose na posebna pitanja odnosa sa Latinskom Amerikom.

Prvo, Ekonomski univerzitet u Bratislavi potpisao je skup bilateralnih sporazuma sa dva latinoamerička univerziteta.²⁵ Drugo, CEILA – koji je član Saveta CEISAL²⁶ (Consejo Europeo de Estudios Sociales de América Latina) i njegovog

²⁵ Univerzitet je potpisao sporazume sa Univerzitetom „La Serena” (Universidad de La Serena) u Čileu i Tehnološkim institutom u Montereju (Instituto Tecnológico de Monterrey), Meksiko; s nekadašnjim HEI Ekonomski univerzitet u Bratislavi saraduje na organizaciji redovne letnje škole za meksičke studente.

²⁶ CEISAL – Consejo Europeo de Investigaciones Sociales de América Latina (Evropski savet za studije u oblasti društvenih nauka Latinske Amerike) je nevladina organizacija,

Direktnog komiteta – učestvuje u različitim aktivnostima ove nevladine organizacije. S akreditacijom CEISAL, CEILA je organizovala Četvrti evropski kongres latinoameričkih studija koji je održan u Bratislavi 2004. godine.²⁷ Treće, veoma je važan sporazum o saradnji sa Institutom „Servantes”, prema kojem je Aula „Servantes” osnovana na Fakultetu. Ova institucija – čija je misija širenje španskog jezika i kulture na španskom jeziku, tj. kulture svih zemalja španskog govornog područja, od velikog je značaja.

Na osnovu izloženih ideja, projekata i rezultata u obrazovanju i istraživanju, Ekonomski univerzitet je podneo, zajedno sa prestižnim slovačkim fakultetima i Institutom Slovačke akademije nauka, ESF projekat koji za cilj ima podršku integraciji Slovačke u međunarodnom stvaranju i razmeni znanja i tehnologije.²⁸ Formiranjem Centra za visoki kvalitet, koji povezuje relevantne aktivnosti, trebalo bi da se stvori zajednička osnova za postizanje ovog opšteg cilja. Stoga se predviđa da ovaj centar obuhvati sledeće sfere:

- informacionu, čiji će glavni zadatak biti upravljanje jednim informacionim sistemom koji se odnosi na potencijalnu slovačku ponudu i potražnju za stvaranjem i razmenom znanja i tehnologija, i povezivanjem sa međunarodnim partnerima u saradnji;
- istraživačku, koja će izvršavati višedisciplinarno istraživanje u tri oblasti, kao što je objašnjeno u prethodnom poglavlju;
- obrazovnu, koja nudi jedan kompaktan modularan program za pravovremenu pripremu različitih učesnika u međunarodnoj razmeni znanja (istraživačka tehnologija u društvenim naukama, interkulturalna komunikacija, jezici, upravljanje međunarodnim projektima);
- komunikacijsku, koja će služiti kao platforma za kontaktiranje i povezivanje domaćih i međunarodnih partnera (univerziteta, istraživačkih instituta).

osnovana 1971. godine, koja radi u saradnji sa UNESCO. Njegovi članovi su 43 centra, institucije i udruženja latinoameričkih studija iz 18 evropskih zemalja. CEILA – Centar za iberijske i latinoameričke studije Ekonomskog univerziteta u Bratislavi, trenutno je član Odbora za direktive Saveta CEISAL.

²⁷ IV evropski kongres CEISAL latinoameričkih studija održan je na Ekonomskom univerzitetu u Bratislavi od 4. do 7 jula 2004. godine, pod pokroviteljstvom Kancelarije predsednika Slovačke Republike. Kongres je predstavljao višedisciplinarni forum iz oblasti društvenih i ekonomskih nauka. Posetilo ga je više od 600 intelektualaca iz 35 zemalja širom sveta.

²⁸ Projekat „Višedisciplinarna mreža visokog kvaliteta” usmeren ka podršci učešću Slovačke u *Međunarodnom stvaranju* i razmeni znanja i tehnologije, podnet je proleća 2006. godine. Partneri u projektu su: Ekonomski univerzitet u Bratislavi (koordinator), Univerzitet „Komenius”, Slovački tehnički univerzitet, dva instituta Slovačke akademije nauka, Slovačka akademska asocijacija za međunarodnu saradnju, Asocijacija dekana fakulteta ekonomije i menadžmenta, i međunarodno udruženje MILSET.

Integracija relevantnih aktivnosti potrebnih za jačanje međunarodne saradnje, kao i integracije posebne stručnosti visokog nivoa svakog partnera u projektu, predstavlja dopunsku vrednost ovog projekta.

11. Jačanje dijaloga sa Latinskom Amerikom u evropskom kontekstu

Danas se u Evropi naglašava njena otvorenost prema saradnji sa drugim delovima sveta. Zato se čini da su uslovi za jačanje dijaloga sa Latinskom Amerikom povoljni. Prvo, zbog nesumnjive kulturološke sličnosti na obe strane sveta, ali i zbog političkih poteza na najvišem nivou kojima su stvoreni podsticajni okviri za poboljšanje i jačanje međusobnih odnosa. Spremnost da se podrže ovi procesi izražena je na samitima Evrope, Latinske Amerike i Kariba, koji su održani u Rio de Žaneiru (1999), Madridu (2001) i Gvadalahari (2004).

Posebno su deklaracije koje su povezane zajedničkom voljom da se izgradi „strateški savez” između dva dela sveta ono što čini jednu podsticajnu i značajnu viziju. Uprkos dobro poznatim usponima i padovima unutar razvoja ovog procesa, očekuje se da će se na sledećem samitu u Beču (2006) predložiti dalji koraci da bi se postigli ovi ciljevi. Naročito su važni ciljevi u vezi sa saradnjom na polju visokog obrazovanja, istraživanja i nauke. Političke deklaracije dosadašnjih samita pokazale su kompromis za uspostavljanje međuregionalne saradnje na polju visokog obrazovanja, razvoja i promocije jednog akcionog plana usmerenog ka stvaranju zajedničkog prostora visokog obrazovanja i istraživanja za podršku ovog procesa.

Da bi se potpomoglo ostvarenje ovih ambicioznih planova, stvoreni su uslovi za njihovu realizaciju u okvirima raznih programa Evropske unije (npr. u sklopu šestog i sada sedmog okvirnog programa za podršku i razvoj istraživanja i nauke, programi *Erasmus Mundus*, *Alfa*, *Alban*). Međutim, s obzirom na strateški značaj ovog izazova, materijalna podrška dijalogu na polju visokog obrazovanja i istraživanja ne može da se smatra dovoljnom. Ovaj iskaz sadržan je u Deklaraciji Gvadalahara,²⁹ u kojoj su univerziteti Latinske Amerike, Kariba i Evrope potvrdili svoj napor da podrže proces, i istovremeno doneli odluku kojom traže od lidera zemalja i vlada da prouče mogućnosti pokretanja, u vreme održavanja samita u Beču (koji je predviđen za maj 2006. godine), jedne nove akcije koja odgovara važnosti i uticaju ovog izazova.

Iskustvo Ekonomskog univerziteta u Bratislavi takođe potvrđuje da je za puno pokretanje stvarne saradnje sa latinoameričkim univerzitetima neophodna efikasna podrška obrazovnog sistema i istraživanja Evropske unije.

²⁹ Deklaracija iz Gvadalahare univerziteta Latinske Amerike, Kariba i Evrope, potpisana je u iberoameričkoj biblioteci „Oktavio Paz” u gradu Gvadalahara (Halisko), Meksiko, 27. maja 2004. godine.

12. U susret održivoj međuregionalnoj saradnji univerziteta

Kao što je ranije rečeno, potencijal Slovačke za ekonomsku, trgovinsku i drugu saradnju sa Latinskom Amerikom još uvek nije adekvatno iskorišćen. Geografska udaljenost između oba regiona i nedostatak znanja o društvenim, kulturnim i ekonomskim stvarnostima stvaraju začarani krug koji onemogućava celovitiji razvoj odnosa Slovačke sa Latinskom Amerikom.

Nije lako prevazići barijere koje dolaze od niza praktičnih problema. Službena trgovinska predstavništva ne mogu da se nose sa svim aktivnostima potrebnim za značajniji razvoj ekonomskih odnosa sa ovim regionom. Kad se sve ovo uzme u obzir, razni preduzetnički projekti bez efikasne i neprekidne komunikacije teško da mogu da se ostvare.

S druge strane, u razvoju odnosa između slovačkih i latinoameričkih univerziteta stalno postoji borba sa ozbiljnim preprekama koje se teško prevazilaze, pre svega sa nedostatkom finansijskih sredstava. Finansijski izvori koji dolaze od sponzora ili drugih sličnih fondova obično kratko traju. Ukoliko želimo univerzitetsku saradnju između studenata i profesora, kao i redovna i efikasna kretanja istraživača, neophodno je tražiti druga rešenja.

Čini se da bi ključ mogao da leži u pojmu *sinergija* – međuzavisnosti univerzitetskih zadataka i namera sa preduzećima i institucijama koje pripadaju državnoj administraciji. Univerziteti bi mogli da potpomognu da se razbije ovaj začarani krug putem intenzivnog kretanja studenata, koje bi bilo usmereno ne samo ka univerzitetskim studijama, već i zapošljavanju u preduzećima i institucijama, tako da bi njihova praksa pospešila međuregionalne odnose.

Neka vrsta specifične podrške međunarodnoj saradnji univerzitetskih jedinica – nazovimo ih centrima za veze partnerskih univerziteta na obe strane – mogli bi da predstavljaju način da se kanališe ovaj proces. Njihov zadatak bio bi da pruže različite usluge pojedinačnim preduzećima, preduzetničkim grupama, institucijama, kako bi podržali njihove komercijalne i druge ekonomske poslove na geografski udaljenim teritorijama. Studenti na praksi mogli bi da ostvare širok spektar korisnih aktivnosti (usmeno i pisano prevođenje, praćenje delegacija, komunikacija sa potencijalnim partnerima, saradnja na drugim projektima i zadacima – kao što su projekti analize tržišta). U ovim uslovima preduzeća i institucije koji su uključeni u projekte, verovatno bi dali doprinos troškovima izdržavanja studenata ili u potpunosti pokrivali ove troškove. Tako bi razvoj akademske pokretljivosti mogao da pomogne razvoju ekonomskih i drugih odnosa. Zajednička akcija bila bi interesantna i korisna za obe strane: studentima bi se ukazala jedinstvena šansa da upoznaju daleke zemlje, da poboljšaju znanje jezika, prošire znanje i kulturološke vidike i, takođe, da steknu praktično iskustvo. Preduzeća i druge institucije, s druge strane, dobili bi stvarnu pomoć time što bi uspostavili i unapredili odnose sa partnerima.

Sličan princip mogao bi da se primeni za razmenu profesora i istraživača. Oni bi mogli da rade u zajedničkim istraživačkim timovima na različitim istraživačkim projektima naručenim od strane preduzetnika ili državne administracije u skladu sa njihovim stvarnim potrebama. Pomenuti univerzitetski centri mogli bi da stvore odgovarajuću obrazovnu podlogu koja bi omogućavala dolazećim i odlazećim studentima veliki izbor kurseva usmerenih ka poboljšanju njihove interkulturalne svesti (jezici, regionalne studije, interkulturalna komunikacija).

U tom smislu, poboljšanje dijaloga između evropskih i latinoameričkih univerziteta predstavljalo bi snažnu polaznu tačku za politiku Evropske unije usmerenu ka podršci lingvističke i kulturološke raznovrsnosti. U intenzivnoj saradnji između Evropske unije i latinoameričkih visokoobrazovnih institucija, uključujući i efikasnu procenu zajedničkog prostora, evropski univerziteti, u saradnji sa relevantnim spoljnim partnerskim preduzećima i institucijama, mogli bi da se pretvore u neku vrstu „motora” za međuregionalnu transatlantsku saradnju.

Međutim, za početak ovakvog procesa potreban je snažan potez evropskog univerziteta koji podstiče međunarodnu saradnju između univerziteta, firmi i društva. Može da se očekuje da ovaj mehanizam postepeno nastavi da funkcioniše po unutrašnjoj logici i da se transformiše u jednu neprekidnu saradnju između članica.

13. Evropska politika o jezicima i njen odnos prema međuregionalnom dijalogu

Evropska unija postavila je, putem različitih službenih dokumenata, imperativ održavanja i razvoja evropske kulturološke i lingvističke raznolikosti. Nekoliko mera je usvojeno i stvoreni su različiti programi za podršku nastavi mnoštva evropskih jezika, uključujući i „male” (naravno, atributi *mali* ili *veliki* koriste se samo u smislu broja korisnika dotičnog jezika).

Ovi ciljevi su ambiciozni i – gledano na srednji rok – takođe su realistični. Pored maternjeg jezika, svaki evropski građanin trebalo bi da govori najmanje dva jezika. Rezultati ovih napora, međutim, bili bi dugoročni samo kada bi se nekoliko evropskih jezika stvarno koristilo kao sredstvo međunarodne komunikacije u prestižnim komunikativnim situacijama kao što su univerzitetska predavanja, međunarodni projekti o saradnji, naučne konferencije i sve vrste sličnih obrazovnih i istraživačkih aktivnosti. Zbog toga, jedan od pogodnih načina da se zaštiti, održi i razvije evropska kulturološka i lingvistička raznovrsnost mogao bi da bude otvoren putem efikasne promocije tzv. velikih jezika, koji predstavljaju dominantne evropske lingvističke grupe. Ovi „veliki jezici” (na primer: nemački, francuski, italijanski, ruski, španski, portugalski i drugi) mogli bi da predstavljaju stvarnu podršku i neku vrstu „mosta” prema drugim jezicima – čak i „manjim” jezicima iz date grupe.

Najpovoljniji prostor za sprovođenje politike podrške velikim evropskim jezicima jeste visoko obrazovanje. Uvođenje neke vrste lingvističkog pluralizma u obrazovanju i istraživanju potpuno je izvodljiv i realističan cilj. Evropski akademski programi razmene mogu da doprinesu ovom cilju. Oni predstavljaju veoma dobre i uverljive razloge za pokretanje nekoliko kurseva ili čak celokupnih studija stranih jezika. Dopunski kursevi i delovi kurseva o raznim državama i regijama, takođe bi se mogli organizovati.

Ovo bi mogao da bude jedan način. Ali može da se ostvari samo ako bi se nastava nekoliko tzv. stranih jezika podržala pragmatičnim potrebama, stvarnom društvenom potrebom i saradnjom sa preduzetničkim strukturama. Motivacija bi bila vrlo snažna ako bi se dovela u vezu sa međunarodnom saradnjom u vidu stvaranja i prenošenja znanja, tehnologije, ili u vidu još jedne vrste međunarodne saradnje. To bi bio odlučujući faktor.

U ovom smislu, poboljšanje dijaloga između Evrope i Latinske Amerike predstavlja snažnu polaznu tačku za upotrebu evropskih jezika van granica starog kontinenta. Ako bi se odigrala prethodno spomenuta intenzivna saradnja između visokoškolskih ustanova Evrope i Latinske Amerike, uključujući efikasnu procenu zajedničkih oblasti visokog obrazovanja i istraživanja, prosperitet studenata i nastavnika predstavljao bi motivaciju za pripremu programa i kurseva na španskom i portugalskom jeziku, kao i nastavu ovih jezika. Sličan efekat bio bi ostvaren kada bi latinoamerički partneri imali isti stav prema drugim evropskim jezicima. Na taj način, univerziteti bi mogli odlučno da doprinesu podršci lingvističkom i kulturnom evropskom nasleđu.

14. Zaključak

U današnjem globalnom društvu zasnovanom na znanju, visokoškolske institucije mogu postati aktivni učesnici, čak i lideri, podržavati pozitivne tendencije u društvenom, ekonomskom i kulturnom razvoju svojih zemalja i regiona. Obrazovanje i istraživanje na polju interkulturalnih komunikacija moglo bi da doprinese promociji međunarodne saradnje, naročito stvaranjem povoljnijih uslova za međunarodno stvaranje i razmenu znanja i tehnologije.

Dijalog između Evrope i Latinske Amerike stvara naročito povoljan okvir unutar kojeg univerziteti mogu da dostignu ovaj cilj. Međuregionalni univerzitetski odnosi i saradnja na polju istraživanja i obrazovanja imala bi nekoliko pozitivnih efekata. Sistemski pristup zajedničkom stvaranju i obostranoj razmeni znanja i tehnologije, u saradnji sa učesnicima iz preduzetničkog i javnog života, bio bi koristan sam po sebi. Štaviše, direktni kontakti sa stvarnošću partnerske regije imali bi važan obrazovni uticaj na obe strane. Oni bi doveli do toga da se oblikuje profil visokoškolski obrazovanih lica kao ljudi širokih vidika, koji bolje razumeju značenje održivog razvoja i važnosti međukultur-

nog razumevanja i saradnje. To bi dalo, kao bitnu dodatnu vrednost, doprinos lingvističkoj politici u cilju zaštite i razvoja evropske lingvističke i kulturološke raznovrsnosti i, istovremeno, doprinos širenju zajedničkih etičkih vrednosti.

Literatura

- Barnhart, C. L. – Barnhart, R. K., eds.: *The world book dictionary*, World Book, Inc.,1992.
- Carlson, B.: „Education and the labour market in Latin America: confronting globalisation”, *CEPAL review*, 77, avgust 2002.
- *Declaración de Guadalajara de las Universidades de América Latina, el Caribe y Europa*. Suscrita en la Biblioteca Iberoamericana „Octavio Paz”, en la ciudad de Gaudalajara, Jalisco, México, a 27 de mayo de 2004.
- Hall, E.: *The Silent Language*, Anchor Books, Doubleday, 1990.
- Kern, H.: *Přehled psychologie*, Portál s.r.o., Praha, 1999.
- Lanús, J. A.: *Un mundo sin orillas. Nación, estado y globalización*, Buenos Aires, Emecé editores S.A.,1996.
- Murphy, R. F.: *Úvod do kulturní a sociální antropologie*, Sociologické nakladatelství SLON, Praha, 2001.
- Nový, I. – Schroll-Machl, S.: *Interkulturní komunikace v řízení a podnikání 2. vydání*, Management Press, Praha, 2001.
- Pajović, S.: „Establishing Interregional Dialogue between Serbia and Montenegro and the Countries of Latin America”, *Megatrend review*, vol. 1, no. 1, Megatrend University of Applied Sciences, Belgrade, 2004.
- Perry, G.: „Crecimiento en América Latina. En busca del tiempo perdido” *Serie Desarrollo para todos* 8, Banco Mundial, 2005.
- *Slovník spoločenských vied*, SPN, Bratislava 1997.
- Vodáková, A. – Vodáková, O. – Soukup, V., eds.: „Sociální a kulturní antropologie”, *Sociologické pojmosloví svazek* 3, K vydání připravili Sociologické nakladatelství SLON, Praha, 2000.

DR IVICA ĐORĐEVIĆ, DOCENT
Fakultet bezbednosti, Univerzitet u Beogradu

GLOBALIZACIJA I EKONOMSKA NERAZVIJENOST

Rezime: *Paralelno sa ubrzanim naučno-tehnološkim razvojem, kao njegova suprotnost, danas se u svetu povećavaju razlike u razvijenosti među razvijenim i zemljama u razvoju, kao i između bogatih i siromašnih unutar granica mnogih zemalja. Naučna misao duguje da u godinama koje dolaze objasni uzročno-posledične veze između ekonomskih dobiti koje je donela globalizacija i porasta svetskog siromaštva.*

Ključne reči: *globalizacija, ideologija globalizma, ekonomska nerazvijenost, siromaštvo.*

ASSISTANT PROFESSOR IVICA ĐORĐEVIĆ, PHD
Faculty of Security Studies, Belgrade University

GLOBALIZATION AND ECONOMIC UNDERDEVELOPMENT

Abstract: *Parallel with accelerated scientific and technological progress, as its opposition, the gap between developed and less developed countries as well as between rich and poor people within the boarders of many countries is growing. In the coming years, the scientific thought owes to explain the cause and effect links between economic gain obtained by globalization and the poverty growth in the world.*

Key words: *Globalization, the ideology of globalism, economic undredevelopment, poverty.*

1. Uvod

Početak trećeg milenijuma nastupa u znaku dramatičnih društveno-ekonomskih promena koje iz osnova menjaju svet. Zajednički imenitelj većeg dela različitih stavova i teorijskih promišljanja o novim društveno-ekonomskim procesima je to da su u njihovoj osnovi razvoj nauke i, pre svega, informacione tehnologije. Širenjem informatičkih mreža i razvojem telekomunikacionih i transportnih sredstava, stvorena je globalna infrastrukturna mreža koja dovodi do sažimanja vremena i prostora. Novi doživljaj vremena i prostora dovodi do nastajanja novog odnosa prema planeti i ljudima. Stvaranje nacija bilo je povezano sa razvojem štamparskog sloga i tehnika koje su stvorile pretpostavke za masovno opismenjavanje ljudi i njihovo povezivanje po jeziku i pismu. Novo, globalno društvo nastaje na krilima elektronike (računara, satelita, telekomunikacija) koja omogućava stvaranje globalne zajednice putem Interneta i ostalih globalnih komunikacionih mreža.

Paralelno sa ubrzanim naučno-tehnološkim razvojem, kao njegova suprotnost, u svetu se povećavaju razlike u razvijenosti među razvijenim i zemljama u razvoju, kao i između bogatih i siromašnih unutar granica mnogih zemalja. Naučna misao duguje da u godinama koje dolaze objasni uzročno-posledične veze između ekonomskih dobiti koje se duguju globalizaciji i porasta svetskog siromaštva.

2. Politička ekonomija globalizacije

U pokušaju određenja pojma globalizacije, njena definicija se najčešće vezuje za privredne i finansijske procese koji se šire planetom; ostali aspekti globalnih procesa uglavnom su zapostavljeni. Postoji težnja da se proces globalizacije svede na statističke pokazatelje o ekonomskom rastu i blagostanju¹, na jednoj, i o povećanju jaza između siromašnih i bogatih², na drugoj strani. Treba naglasiti da je nesumnjiv statistički porast trgovine i finansijskih transakcija na planetarnom nivou; međutim, postoji njihova velika nesrazmera u odnosu na realni GDP.³ Takođe, činjenica je da taj rast nije doveo do značajnijeg smanjenja razlika između bogatog severa i siromašnog juga, jer 20% najsiromašnijih ima

¹ Svetski GDP po stanovniku porastao je u periodu 1950-1998. sa 2114 američkih dolara na 5709 dolara. H. van Den Berg, „Does Annual Real Gross Domestic Product per Capita Overstate or Understate the Growth of Individual Welfare over the Past Two Centuries?“, *The Independent Review*, vol. VII, no. 2, 2002, str. 190.

² Razlika u prihodima 20% najsiromašnijih i 20% najbogatijih svetske populacije je od 1960. do 1997. godine skočila sa 30:1 na 74:1. UNDP: *Human Development Report*, Oxford University Press, New York – Oxford, 1999, str. 3.

³ Dnevni obim novčanih transakcija u 2005. godini procenjuje se da je bio između 2,4 i 3 triliona američkih dolara (http://www.tradingforexmarkets.com/intermarket_trading_forex_markets.asp), dok je, prema proceni Svetske banke, svetski GDP (PPP) za

još uvek preko 50 puta manje prihode od 20% najbogatijeg dela svetske populacije.⁴ Dešava se kontradiktoran proces da i na sve bogatijem severu raste broj siromašnih.⁵ Od prevelikog broja statističkih parametara teoretičari često nisu u stanju da uoče procese koji nisu lako merljivi egzaktnim statističkim instrumentima, a to su promene, pre svega, u socijalnoj i kulturnoj sferi.

Promene o kojima je ovde reč nisu na nivou globalnog lanca Mekdonaldsovih restorana i globalne dilerske mreže GMC (General Motors Company), već je reč o nečemu što može da se okarakterise kao fundamentalna društvena promena i prelazak u novu epohu čiji smo mi savremenici. Globalna sredstva komunikacija nisu omogućila samo povećanje ekonomske efikasnosti, protok roba i transfer finansija, nego su doprinela stvaranju jedne globalne zajednice u kojoj ljudi svakog trenutka mogu da saznaju šta se dešava na drugom kraju planete, kakav je kulturni život u Londonu, Parizu ili Njujorku. „Globalni građani” mogu da prate situaciju nastalu sa rupama u ozonskom omotaču i da procenjuju efekte potencijalnih ekoloških katastrofa na čitavoj planeti. Zahvaljujući savremenim komunikacionim sredstvima, kontakti na daljinu nisu skupi. Čak imamo paradoks da je komunikacija između Beograda i Frankfurta preko interneta jeftinija nego odgovarajući troškovi za isto vremensko trajanje razgovora između Beograda i bilo kog mesta u Srbiji običnim telefonskim linijama. Pokretljivost ljudi i velike migracije, pogotovu visokoobrazovanih kadrova, stvaraju interpersonalne veze koje prerastaju u globalne mreže profesionalnih i ostalih društvenih grupa. Nije retkost da postoji prisniji odnos s nekim ko je hiljadama kilometara udaljen nego sa ljudima iz neposrednog okruženja. Opisana situacija dovela je do stvaranja mnogih komunikacionih zajednica čije mreže čine osnovu novog, globalnog društva u nastajanju. Nastajuća zajednica ima sve karakteristike koje su nekad bile dovoljne za određenje nacije, državnog i kulturnog prostora. Nove veze ne trpe ukalupljivanje u postojeće granice, njihov prostor je čitava planeta.

Najobjektivnije određenje globalizacije daje Ronald Robertson, kada kaže da globalizacija znači: „...proširivanje i produbljivanje socijalnih odnosa i institucija kroz prostor i vreme, i to kada na svakodnevne aktivnosti pojačano utiču događaji sa druge strane globusa, te kada delovanje i odluke lokalnih grupa ili zajednica imaju značajni globalni odjek”.⁶ Inače, u najvećem broju objektivnih

istu godinu 61 milijarda dolara; http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf

⁴ UNDP: *Human Development Report*, Oxford University Press, Oxford – New York, 2005, str. 36.

⁵ Na primer, u SAD je 19 saveznih država zabeležilo statistički značajan porast siromaštva u periodu između 2000. i 2004. godine, a ukupno 13% stanovništva u SAD živi u siromaštvu. M. Mather, „New Data Reveal Widespread Disparities in U.S. State Poverty Rates”, *A Population Bulletin on the American Community Survey*, 2005.

⁶ R. Robertson, „Globalization: Social theory and global culture”, A. Milardović, ur.: *Globalizacija*, Zbornik, Pan Liber, Osijek, 1999, str. 35.

naučnih radova, pod globalizacijom se podrazumevaju fundamentalne društvene, ekonomske i kulturne promene na globalnom nivou koje doprinose sažimanju sveta i jačaju svesti o planeti kao celini. Globalizacija predstavlja dugoročni proces koji prožima i oblikuje unutrašnju i spoljnu politiku svih zemalja; određuje uslove poslovanja privrednih i finansijskih aktera i preoblikuje svet svakog od nas pojedinačno. Međutim, neretko se globalizacija poistovećuje sa internacionalizacijom, liberalizacijom, univerzalizacijom, vesternizacijom i sličnim procesima koji su prethodili globalizaciji ili se odvijaju samo kao deo procesa globalizacije. Nesumnjivo je da svaki od pobrojanih procesa i, naravno, još mnogo drugih nepomenutih, podstiču i ubrzavaju (a neki i usporavaju) globalne procese. Međutim, nedopustivo je pojednostavljivanje i svodenje globalizacije samo na jednu od njenih komponenti. Za sve pobrojane procese osnovna karakteristika je da se odvijaju između država kao političkih i teritorijalnih jedinica, dok je globalizacija u svojoj sveobuhvatnosti odnos bez granica i udaljenosti. Zbog toga mora da se pravi distinkcija između: *globalne ekonomije* i *međunarodne ekonomije*, *globalne politike* i *međunarodne politike*, itd. Ova supraterritorijalnost je bliska supranacionalizaciji, te tako dolazimo do toga da se globalizacija može definisati i kao proces povećane međuzavisnosti u bitnim aspektima ljudskih aktivnosti. Kako nije reč samo o svetskom nego i o regionalnom povezivanju, to je supranacionalizacija pogodan termin jer obuhvata ustanovljavanje više nadnacionalnih nivoa neophodnih za funkcionisanje savremene ljudske zajednice.⁷ Globalizacija na izvestan način daje više prostora i mogućnosti za realizaciju sopstvenih potencijala uz saradnju sa ostalim učesnicima u ovom procesu, ali nas istovremeno čini ranjivijim i osetljivijim na probleme koji mogu doći kao posledica nedostataka i slabosti kod ostalih učesnika.

Pristup nemačkog teoretičara Mihaela Cirna može da bude značajan doprinos sagledavanju kompleksnosti procesa globalizacije. Cirn globalizaciju smatra manje značajnim fenomenom od denacionalizacije. Ovaj stav Cirn argumentuje time što mnoge društvene interakcije nisu globalne, niti se može svuda govoriti o razvoju u pravcu globalnosti. Granica novostvorenog društvenog prostora je rub sveta OECD⁸, kome se može pridodati još 10 najvažnijih zemalja u razvoju. Svoju argumentaciju Cirn potkrepljuje podacima da se u zemljama OECD-a odvija 70% svetske trgovine, a sledećih 14% u graničnim zemalja u razvoju. Dakle, 84% trgovine obavlja se u zemljama u kojima živi 28% svetske populacije. Kada je reč o investicijama, onda je to čitavih 91% inostranih direkt-

⁷ R. J. Samuelson, „Deflation: The Global Economy’s Downside”, *The Washington Post*, 4. septembar 2002; <http://www.washingtonpost.com/wp%2Ddyn/articles/A34846%2D2002Sep3.html>

⁸ OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*) – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj. Članice OECD-a trenutno su: Australija, Austrija, Belgija, Velika Britanija, Češka, Danska, Finska, Francuska, Grčka, Holandija, Island, Irska, Italija, Japan, Južna Koreja, Kanada, Luksemburg, Mađarska, Meksiko, Nemačka, Novi Zeland, Norveška, Poljska, Portugalija, SAD, Turska, Španija, Švajcarska i Švedska.

nih investicija plasirano u pomenute zemlje. Međutim, Cirn na kraju priznaje da postoje i procesi koji po svojoj sveobuhvatnosti mogu da se nazovu globalnim. Posebno izdvaja promenu načina mišljenja i ekološke probleme.⁹

Globalizacija u svojoj osnovi sadrži činjenicu da ništa što se na ovome svetu desi nije samo lokalni događaj, već da su svi pronalasci, pobeđe i katastrofe sastavni deo jednog – našeg sveta. Globalno društvo nije meganacionalno društvo koje apsorbuje i u sebi rastvara sva nacionalna društva, već je to svetski skup koji karakteriše raznolikost i, ne nužno, integracija. Ovo društvo se uspostavlja i održava kroz raznolike oblike komunikacija koje ga čine celinom. Širi se svest o povezanosti i međuzavisnosti sveta, raste osetljivost za probleme udaljenih zemalja, napuštaju se stari i prihvataju novi identiteti.

2. Ideologija globalizma

Jedna (neki bi rekli i jedina) dobra strana komunizma je što je terao kapitalizam na oprez i primoravao ga da vodi računa i o ljudima. S propašću ideološkog protivnika, oslobođen svih stega, kapitalizam regresira ka svojim najcrnijim fundamentalističkim osnovama. Globalizam kao ideološki koncept uređenja globalnih odnosa zasnovan na glorifikaciji slobodnih tržišnih mehanizama, sobom nosi nebrojene rizike. Zahvaljujući dominaciji neokonzervativnog liberalizma u međunarodnoj praksi, mnoge suštinski značajne odluke za sudbinu čovečanstva donose uprave transnacionalne korporacije (TNK) i međunarodne organizacije, kao što su: Međunarodni monetarni fond, Svetska banka, Svetska trgovinska organizacija i NATO. Njihovo delovanje je u demokratskom vakuumu u kome ne postoje jasna pravila ni sistem koji bi omogućavao učesće građana u procesu donošenja njihovih odluka.¹⁰ Nelogičnost novog sistema je i u tome što se insistira na otvaranju tržišta za robu i usluge razvijenih, a da se raznim nekarinskim preprekama sprečava izvoz proizvoda i usluga iz nerazvijenih u razvijene zemlje.

Gelner je 1992. godine napisao: „Komunizam nisu uništili društvo ili čestitost. Uništili su ga potrošačka manija i zapadni militarizam, eksplozija moralnosti i otvorenosti u Kremlju, kao i vešta zapadna propaganda zapadnih vrednosti.”¹¹ Članice bivšeg istočnoevropskog bloka su, zbog želje da po svaku cenu

⁹ Denacionalizacija je pomeranje granica zgusnutih socijalnih delatnosti preko granica nacionalnih društava. „Društvena denacionalizacija može se operacionalizovati kao relativno povećanje intenziteta i dometa prekograničnih procesa razmene i proizvodnje u predmetnim oblastima privrede, ekologije, nasilja, mobilnosti, kao i komunikacije i kulture”. M. Cirn, *Upravljanje sa one strane nacionalne države*, „Filip Višnjić”, Beograd, 2003, str. 48-56.

¹⁰ R. Darendorf, „Od proizvoljnosti do tiranije – samo korak”, Ž. Ivanović, ur.: *Ka carstvu dobra ili apokalipsi – Pro et contra*, „Filip Višnjić”, Beograd, 2003, str. 224.

¹¹ J. Steele, „Novi vazali”, Ž. Ivanović, ur., op. cit., str. 188.

pobegnu ispod moskovskog kišobrana, previdele da na drugoj strani takođe imaju imperiju čija se logika nimalo ne razlikuje.

Globalizam kao ideologija u prvi plan nameće stvaranje svetskog tržišta robe, usluga i finansija kao jedine vrednosti globalizacije. Time se potiskuju svi ostali, ne manje važni aspekti globalizacije. Ovakav pristup imaju ideolozi neoliberalizma koji redukuju višedimenzionalnost globalizacije samo na njen ekonomski aspekt. Na ovaj način teži se održanju postojećeg svetskog sistema koji favorizuje bogate, ne dajući šansu siromašnima da se izvuku iz bede. Ovakvim pristupom globalizaciji ekološki, kulturološki, politički i društveni aspekti se podređuju održanju postojećeg svetskog privrednog sistema. Čak možemo slobodno da kažemo kako je i na državnom nivou onih zemalja iz kojih dolaze ovakve teorije, državna uprava svedena na logiku vođenja preduzeća. Država, društvo, kultura i spoljna politika sve više potpadaju pod imperijalizam ekonomičnosti.¹²

Činjenica da ovako ustrojene države trenutno dominiraju svetskom privredom, ne daje za pravo ideolozima neoliberalizma. Država kao kompleksan sistem ne može da se rukovodi maksimizacijom profita kao osnovnim ciljem u svom delanju. Pristup totalne privatizacije koji daje katastrofalne rezultate pravda se činjenicom da još uvek ima previše državnog mešanja u privredne tokove. Privatizacija energetske resursa, pijaće vode i ljudskih gena, dovodi u pitanje osnovna ljudska prava i suštinu života. Propadanje zdravstva, školstva, dečije zaštite, problemi sa strujom i javnim prevozom, ukazuju na to da privatizacija u ovim sektorima donosi više štete nego koristi. Dalje insistiranje na sprovođenju privatizacije, po svaku cenu, u javnom sektoru ukazuje na činjenicu da je zvanična politika postala samo tehnički servis u službi krupnog kapitala.

Osnovni kriterijum za vrednovanje karaktera savremenih država, jesu li one demokratske ili ne, postao je stepen njihove ekonomske liberalizacije. Logično je da sa razvojem demokratije ide i određena ekonomska liberalizacija. Međutim, ekonomska liberalizacija bez demokratskih institucija koje ne uvažavaju kulturne i ostale karakteristike lokalne zajednice, gotovo je sigurno, postiže efekte suprotne demokratskim idealima. Interes zajednice i građana ne može da se redukuje samo na njegovu ekonomsku komponentu. Interes je složen polje ljudskih stremljenja koje bi trebalo da prati „promišljanje i proračunavanje u odnosu na način na koji će se ova realizovati”.¹³ Ekonomsko-tehnološki elementi interesa treba da predstavljaju samo sredstvo za dostizanje cilja, odnosno realizaciju smisla postojanja ljudi i njihovih zajednica. Tragično je po zajednicu i pojedince koji je čine – ukoliko ekonomija i tehnologija postanu sama suština njihove egzistencije.

Visoke profitne stope koje ostvaruju TNK (transnacionalne korporacije) uzimaju se kao najjači argument za nametanje njihovog modela poslovanja.

¹² S. Huntington, *Sukob civilizacija i preustroj svjetskog poretka*, Puljko, Zagreb, 1997, str. 228.

¹³ H. Alvert, *Strasti i interesi*, „Filip Višnjić”, Beograd, 1999, str. 54.

TNK više nisu samo predstavnici velikog biznisa i uspešnog organizacionog modela, one su postale nosioci konkretne, neoliberalne ideologije. TNK su takođe i značajan politički faktor, bilo preko favorizovanja ideoloških istomišljenika, bilo kroz uticaj na formiranje ambijenta u kome će njihova pravila doći do izražaja. Stvaraju se poslovni savezi predstavnika krupnog kapitala iz oblasti medija, finansija i proizvodnje. Vršiti se priprema kadrova kroz razne fondacije i stipendije za promociju i realizaciju modela slobodnog tržišta. TNK imperijalnog tipa kao što je „Majkrosoft“, predstavljaju svoje interese kao interese SAD. Na ministarskom sastanku u Sijetlu (1999. godine), mesta u domaćem odboru i američkoj delegaciji bila su prodata predstavnicima korporacija, tako da se više raspravljalo o uslovima koji mogu da omoguće izmeštanje „Majkrosoftove“ proizvodnje u Kinu nego o pitanjima ljudskih prava i prava radnika.¹⁴

Nasuprot globalizmu, globalizacija je složen proces koji se sastoji iz niza procesa koji se odvijaju uporedo i koji bi trebalo da rezultiraju povezivanjem nacionalnih država i njihovih suvereniteta putem transnacionalnih posrednika. Odvajanje politike od ekonomije nije samo ideološko pitanje na relaciji levičari-liberali. Taj fenomen zadire duboko u društvene odnose tzv. *civilnog društva*, od porodice i lokalne zajednice do države i globalnog društva. Svođenjem ekonomije na ekonomiku i statističke indikatore, bez društvene strategije privrednog razvoja, ljudska zajednica (na nacionalnom i globalnom nivou) vraća se u predistoriju uređenih društvenih odnosa. U nedostatku nove paradigme društvenog razvoja uvodi se politika smanjenja troškova rada, vrši se pritisak za smanjenje standarda u oblasti zaštite životne sredine i redukuju socijalne beneficije.

3. Produbljivanje jaza između bogatih i siromašnih

Nametanjem univerzalnih standarda za čitavi svet inspirisanim ideološkim konceptom globalizma, stvara se otpor kod većine ljudi u svetu. Mnogi zapadni univerzalizam doživljavaju kao imperijalizam Zapada prema ostatku sveta. Veliki problem predstavlja postojeći jaz između siromašnih i bogatih. Umesto da primarni efekat globalizacije bude doprinos smanjenju broja siromašnih, odnosno podizanju njihovog standarda, situacija je takva da – zahvaljujući globalizaciji – siromašniji jug ima još izraženiji osećaj frustracije. Stanovnici siromašnih zemalja su svakodnevno u poziciji da preko mas-medija upoređuju dubinu svog siromaštva sa bogatstvom severa.¹⁵ Takođe, svedoci

¹⁴ R. Kutner, „Uloga vlade u globalnoj ekonomiji“, V. Haton, E. Gidens, ur.: *Na ivici, živeti sa globalnim kapitalizmom*, Plato, Beograd, 2003, str. 196.

¹⁵ Prosečan bruto nacionalni dohodak po stanovniku 20 najbogatijih zemalja (37.898 američkih dolara), veći je od bruto nacionalnog dohotka po stanovniku 20 najsiromašnijih zemalja (213 američkih dolara) za 178 puta. Izračunato na osnovu: World Bank: „GNI

smo da se ekonomske krize koje se periodično dešavaju uglavnom rešavaju na užtrb nerazvijenog dela sveta, preko nesrazmernog povećanja cene kapitalu i obaranju cena primarnim proizvodima (sem nafte).

Velike socijalne razlike pogoduju omasovljavanju organizovanog kriminala i terorizma koji regrutuje svoje podanike iz najsiromašnijih slojeva. Siromaštvo je često povezano sa niskim nivoom obrazovanja, tako da su siromašni lak plen za ideologe svetog rata. Najdrastičniji oblik ispoljavanja navedenih pojava su samoubilačke akcije za čije izvršenje se obećava odlazak u raj. Na drugom polu, zahvaljujući spoju genetike i informatike, moguća je pojava novog – *kibernet-skog eugenizma*¹⁶, koji dolazi kao posledica apsolutizacije profita kao imperativa uspeha na globalnom tržištu. Kroz komercijalizaciju ljudskog duha i tela, kao i svih živih organizama na planeti, teži se stvaranju idealnih organizama koji treba da zamene postojeće *nesavršene forme*. Informatika i genetika sve više postaju instrumenti hegemonije, zamenjujući u tome nuklearne potencijale.

Pozitivni ekonomski efekti globalizacije su optimizacija upotrebe proizvodnih faktora u svetskim okvirima i, teoretski, ostvarivanje idealne *ekonomije obima*. Naime, u globalnoj privredi faktori proizvodnje (prirodni resursi, kapital, tehnologija, rad, informacije, kao i roba i usluge), teoretski, slobodno se kreću svetom. Međutim, u praksi ova sloboda kretanja resursa u cilju postizanja ideala optimizacije ispoljava se na štetu većine ljudi. Špekulanti sele finansije s mesta gde su jeftinije na lokacije gde su skuplje; proizvođači grade svoje pogone tamo gde su faktori proizvodnje najjeftiniji – u nerazvijene zemlje. Na ovaj način se profitira ne samo na razlici u ceni rada, nego i na niskim (ili nepostojećim) standardima zaštite radnika i životne sredine, niskom nivou zaštite ljudskih prava i na neorganizovanoj sindikalnoj borbi (nepisana ali prisutna zabrana sindikalnih aktivnosti). Zarade se ostvaruju i u izvozu davno zastarele i prevaziđene tehnologije. U uslovima globalizacije domaće tržište praktično ne postoji; ono je deo jedinstvenog globalnog tržišta. Privilegije domaćih proizvođača su ograničene međunarodnim konvencijama. U praksi je vrlo često drugačije, razvijeni nameću liberalizaciju u oblastima u kojima su oni nepriko-snoveni; međutim, u poljoprivredi i visoko radno intenzivnim granama koriste protekcionističke mere kako bi zaštitili interese svojih proizvođača.

„Na ljudskom nivou sistem ne funkcioniše”, rekao je predsednik Svetske banke Džejms Volfenson, 1999. godine. Sve neravnomernija raspodela prihoda definitivno je degradirala sva socijalna očekivanja od privrednog rasta. Od 1960. do 1977. godine, odnos plata menadžera i radnika TNK sa 39:1 raste na 254:1. To ne može da se opravda nikakvim ekonomskim argumentima; oči-

per capita 2004, Atlas method and PPP”, *World Development Indicators Database*, 15. jul 2005; <http://www.worldbank.org/data/databytopic/GNIPC.pdf>

¹⁶ F. Galton je 1860. godine predložio princip veštačke selekcije kroz eliminaciju najmanje sposobnih ljudi. Ovim je želeo da institucionalizuje borbu protiv tzv. degeneracije ljudskog roda. P. Virilio, *Informatička bomba*, Svetovi, Novi Sad, 2000, str. 134.

gledno je reč o ideološkom opredeljenju.¹⁷ Socijalni zadaci kapitalizma neoliberalističkog tipa nisu ispunjeni. Mnogi ljudi žive i sad izvan sistema; oni slušaju priče o demokratiji, ali ne nalaze da ona zaslužuje njihove izlaske na izbore. U suštini, treba da se pronade model koji će uspešno da kombinuje najbolje strane tržišno i društveno orijentisanih aktivnosti. U potrazi za takvim modelom nema univerzalnih pravila koja bismo mogli da preporučimo.¹⁸

U zemljama neoliberalističkog tipa, narastanje jaza između dobro plaćenih – onih koji uživaju sve blagodeti postojećeg sistema, i odbačenih – sve je veći. U tom smislu ilustrativan je odnos statističkih pokazatelja za SAD i Švedsku, kao zemalja koje primenjuju potpuno drugačiju logiku u unutrašnjem socijalno-ekonomskom uređenju. SAD je predstavnik ortodoksnog liberalnog uređenja državnih funkcija, a Švedska reprezent uspešno primenjenog kejsnjsijanskog ekonomskog modela države blagostanja. Od 1970. do 1999. godine prosečne zarade u SAD porasle su samo za 10% (sa 32.522 na 35.864 dolara). U istom periodu godišnji prihodi šefova 100 najvećih američkih preduzeća porasli su sa 1,3 miliona američkih dolara (39 prosečnih plata) na 37,5 miliona dolara (više od 1000 prosečnih plata). U SAD 1998. godine, 13.000 najbogatijih porodica raspolagalo je 300 puta većim prihodima od prihoda prosečnih porodica. Nasuprot tome, u Švedskoj je životni vek tri godine duži nego u SAD, smrtnost dece je upola manja, a nepismenost daleko manja nego u SAD. U Švedskoj je 1990-ih samo 6% populacije živelo sa manje od 11 dolara dnevno, dok je to u SAD iznosilo 14%.¹⁹

U prilog tezi o pozitivnim efektima države blagostanja, primer SAD kao tipičnog predstavnika OECD-a je vrlo upečatljiv. Predvodnik *svete alijanse neoliberala* mogao je na sopstvenom iskustvu da se uveri u pozitivne efekte koncepta države blagostanja. U SAD ovaj koncept je primenjivan u periodu 1950-1975. godine, kada se broj siromašnih domaćinstava smanjio za 9,4%.²⁰ Prelazak na neoliberalni konzervativni model dovodi do rasta siromašnih domaćinstava za 2,4% u periodu od 1975. do 1991. godine. Za Nemačku statistika pokazuje još frapantnije rezultate: godine 1973. broj siromašnih domaćinstava pao je na istorijski najniži nivo od 5,5%, a zatim do 1991. godine porastao na 11,5%. Iako su podaci iz Nemačke i SAD za 1991. godinu teško uporedivi jer su u nemački procenat uključeni i efekti ujedinjenja, oni ipak potvrđuju opšti trend. Kad se govori o siromaštvu u svetu OECD-a, treba imati u vidu da je reč o relativnim pokazateljima, odnosno da siromaštvo ne možemo poistovećivati sa bedom. Granica siromaštva u SRN bila je na nivou sadašnjih 7.500 evra za 1991. godinu.²¹

¹⁷ Dž. Fo, L. Majšel, „Nejednakost i globalna ekonomija”, u: V. Haton, E. Gidens, ur., op. cit., str. 124-126.

¹⁸ J. K. Galbraith, „The Rush to Capitalism”, *The New York Review of Books*, vol. 37, no. 16, 25. oktobar 1990; http://www.nybooks.com/articles/article-preview?article_id=3469

¹⁹ P. Krugman, „Američka noćna mora”, Ž. Ivanović, ur., op. cit., str. 232-235.

²⁰ Granica siromaštva bila je određena na 50% prosečnih prihoda.

²¹ Cirn, op. cit., str. 115.

Isključenost iz društva kao glavna odlika neoliberalnog kapitalizma, poprimila je široke razmere. Primer Sjedinjenih Država je najbolja ilustracija modela koji se nameće na globalnom planu: 15% ukupne populacije živi ispod nivoa bede (uključujući 25% dece), 5,5 miliona ljudi je kriminalizovano, od čega je približno 2 miliona u zatvorima.²² Iluzije poput *silikonske doline* neodržive su u okruženju bede i borbe za goli opstanak; situacija postaje ne samo etički sporna, već politički i društveno neodrživa. Dok na Zapadu teče proces koncentracije kapitala, čak i u delatnostima u kojima su tradicionalno preovladavala sitna preduzeća, na Istoku se privatizacijom „drobe” velika preduzeća. Domaći i strani kupci (privatnici) ne kupuju cela preduzeća nego samo njihove najbolje delove, i to u bescenje. Posledice su očigledne: snižava se prosečna efikasnost privrede, a društvo gubi veliki deo proizvoda. Radna snaga se obezvređuje: ljudi obučeni za razne delatnosti u industriji, silom prilika prelaze u druge delatnosti – obično u usluge. Tako se gube ogromna sredstva uložena u ljudski kapital. Istovremeno se proizvodni asortiman njihovih ugašenih fabrika uvozi sa Dalekog istoka, gde je na delu stepen eksploatacije koji je vrlo blizak robovlasničkim uslovima. Regionalni disbalans koji je prikazan u tabeli 1, upravo potvrđuje teze o neravnopravnim odnosima između regiona i neravnomerno raspedeli svetskog bruto nacionalnog proizvoda.

Tabela 1. Izabrani regionalni parametri kao pokazatelji svetskog disbalansa

| Grupe zemalja i regiona | Procentualno učešće u svetskoj populaciji | Bruto nacionalni proizvod u milijardama američkih dolara | Kupovna moć u PPP, procenat ukupne svetske |
|-------------------------------------|---|--|--|
| Svet | 100 | 30.610 | 100 |
| Razvijene zemlje | 15,4 | 24.560 | 57,1 |
| G-7 | 11,5 | 20.290 | 45,4 |
| EU-15 | 6,2 | 8.500 | 20,0 |
| Azija ^a | 52,0 | 2.040 | 21,6 |
| Latinska Amerika | 8,5 | 1.990 | 8,4 |
| Istočna Evropa ^b | 6,7 | 910 | 5,9 |
| Srednji istok i Evropa ^c | 5,1 | 680 | 3,9 |
| Afrika | 12,2 | 420 | 3,2 |

a) Isključeni: Hongkong, Japan, Singapur, Južna Koreja i Tajvan; b) računajući Rusiju i druge zemlje ZND-a; c) računajući Tursku.

Izvor: „World in Figures”, *The Economist*, London, 2002, str. 25.

²² M. Kastelas, „Informaciona tehnologija i globalni kapitalizam”, u: V. Haton, E. Gidens, ur., op. cit., str. 90. Radi objektivnosti treba reći da nova statistika pokazuje pad stope siromaštva na 13% (18% dece je ispod linije siromaštva). M. Mather, „New Data Reveal Widespread Disparities in U.S. State Poverty Rates”, *A Population Bulletin on the American Community Survey*, 2005.

Tabela 2. prikazuje funkcionisanje dužničke zamke u koju su upale nerazvijene zemlje. Kad se podvuče crta, vidi se da otplata kredita sa kamatom u posmatranom periodu dovodi skoro do negativnog bilansa. Usput treba napomenuti da, preko raznih oblika pronevere, u privatne džepove ode dobar deo sredstava dobijenih kroz pomoć ili u vidu kredita.

Tabela 2. Kretanje spoljnog duga „trećeg sveta” između 1990. i 1998, u milijardama američkih dolara

| Region | Dug u 1990. | Dug u 1998. | Otplata duga (glavnica + kamata) 1990-1998. |
|-------------------------|-------------|-------------|---|
| Latinska Amerika | 475 | 736 | 722 |
| Istočna Azija i Pacifik | 286 | 698 | 525 |
| Istočna Evropa | 221 | 434 | 331 |
| Ostatak periferije | 491 | 596 | 369 |

Izvor: B. Ilić, *Informatičko društvo i nova ekonomija*, SD Publik, Beograd, 2003, str. 156.

Interes krupnog kapitala za što većom oplodnjom pri ostvarivanju svog cilja, ruši sve prepreke na putu: državne, nacionalne, kulturne, etičke. Krupni kapital je amoralan i anacionalan; da bi se uvećao, u stanju je da potkopava temelje civilizacije, postavlja i menja vlade, smenjuje šefove država. Naglašavanjem ekonomsko-tehnološkog razvoja stvara se nova matrica zavisnosti i dominacije i povećava jaz između nerazvijenih i razvijenih zemalja.

Na primer, „Adidas” kao svetski brend je 1997. godine u svom vlasništvu imao proizvodni pogon koji je u ukupnoj proizvodnji „Adidasovih” proizvoda učestvovao sa 1%; sve ostalo je zasnovano na ugovornoj proizvodnji s azijskim partnerima. Ovi podaci bi mogli da znače i pozitivne trendove da u njihovoj osnovi nije isključivi motiv maksimizacija zarada. Radni dan u slobodnim zonama Azije traje od 12 do 16 sati; ugovori su jednokratni sa nadnicama koje su često ispod realnih troškova života. Proizvodnja u slobodnim zonama nema dodira sa lokalnom privredom, porezi su minimalni ili ih uopšte nema, sindikalno organizovanje često zabranjeno, a vojska i policija su spremni da suzbiju svaki pokušaj socijalne borbe.²³

U fabrikama koje proizvode za najpoznatije TNK, radi se za satnicu i od 13 dolarskih centi po satu, preko 90 sati nedeljno. Poređenja radi, prosečne zarade po satu u maloprodaji i opšti prosek zarada za SAD u istom periodu je 8,34, odnosno 12,26 dolara.²⁴ Uslovi smeštaja su ispod svakog prihvatljivog nivoa, sa po više od 10 osoba u spavaonicama. Zaposleni se često suočavaju sa nedovoljnim ostatkom novca nakon plaćanja troškova hrane i smeštaja, za putne troškove pri povratku u zavičaj. Važno je napomenuti da su – posle velikih afera koje su pokrenute u javnosti o skandaloznim uslovima pod kojima

²³ N. Klajn, *Ne logo*, Samizdat B92, Beograd, 2003, str. 257-271.

²⁴ *Ibid.*, str. 547.

se radi – TNK izvršile dislokaciju proizvodnje i preduzele sve korake da se ne pronađu nove lokacije fabrika. Naime, sada je znatno teže dokazati vezu sa određenom slobodnom zonom.

Posledice aktuelne ekonomske logike slikovito je opisao jedan italijanski radnik: „... Lepo je što sada svom detetu mogu da kupim jeftine kineske cipele. Međutim, nije lepo što sam ostao bez posla, jer je naš gazda fabriku preselio u Kinu. Drugim rečima, sada uopšte nemam para ni za jeftine cipele – za mene je to globalizacija!” – kaže ovaj radnik.²⁵

Insistiranjem na ekonomskom rastu po svaku cenu (makroekonomska stabilnost, liberalizacija trgovine i privatizacija), Vašingtonski konsenzus²⁶ doveo je do katastrofalnih rezultata u zemljama u tranziciji. Razaranje starog društveno-ekonomskog sistema bez izgradnje novog, i „burazerska” privatizacija, doveli su do širenja nejednakosti i rasta siromaštva država i njihovih građana. Zemlje nekadašnjeg istočnog bloka su od početka tranzicionog perioda, kao po pravilu, imale drastičan pad BDP, i još uvek većina njih nije daleko od njegovog nivoa iz 1989. godine. Shvativši pogubnost nametnutih modela i pod pritiskom stručne javnosti 1997. godine, menja se pristup tranzicionim problemima i postiže se tzv. Postvašingtonski konsenzus koji vodi računa i o povećanju životnog standarda, zdravstvenom i obrazovnom sistemu, poštovanju koncepta održivog razvoja i pravednije raspodele društvenog bogatstva.²⁷

Galbrajt u kontekstu navedenih podataka kaže: „... Prvi, apsolutan, nezaoobilazan zahtev je da svaki pojedinac u dobrom (...) društvu ima osnovni izvor prihoda. Ako to nije dostupno preko tržišnog sistema..., tada to mora da obezbedi država. Ne zaboravimo, ništa ne nameće snažnije granice slobodi građana nego što to čini potpuno odsustvo novca.”²⁸

Neoliberalni koncept je još više potencirao razliku između bogatih i siromašnih. Snižavanjem poreza na dobit u zemljama OECD poreske stope su u proseku smanjene za 20%, s tim što su istovremeno podignute najniže poreske takse za oko 2,5%.²⁹ Sledeći logiku *reganizma* i *tačerizma*, društvene reforme 1970-ih i 1980-ih glavni teret troškova prebacuju na siromašnije slojeve. Obrazloženje ovakve poreske politike dao je Regan, tvrdeći da će oslobađanjem od poreza vlasnici kapitala povećati ulaganja u proizvodnju i naučnoistraživački rad. Međutim, desilo se da su u međuvremenu samo povećane plate upravljačkih struktura i ubrzan proces seljenja radnih mesta u Jugoistočnu Aziju i ostale regione sa jeftinom radnom snagom, kao i kapitala u „poreske oaze”.³⁰

²⁵ Dnevni list „Danas”, 1. mart 2004, str. V.

²⁶ <http://econ.bus.utk.edu/washington%20consensus.pdf>

²⁷ J. E. Stiglitz, „Beyond the Washington Consensus”, *Transition*, vol. 9, no 3, jun 1998.

²⁸ J. K. Galbraith, „The good society”, *Guardian*, 26. januar 1994, str. 2.

²⁹ M. Cirn, op. cit., str. 101.

³⁰ Procena je da se približno 50% kapitala seli u poreske oaze ili prolazi kroz njih.

4. Potreba za novom društveno-ekonomskom paradigmom

Koncentracija i centralizacija kapitala vremenom dovodi do ekspanzije tehnologije i velikih ulaganja u istraživačke projekte tehničkih nauka. Velike profitne stope koje donose nove tehnologije dovode do disproporcije u razvoju tehničkih i društvenih nauka. Dolazi do zaostajanja državnih institucija i društvenih kontrolnih mehanizama u odnosu na tehnološke monopole. Nova oruđa koja je sobom doneo naučno-tehnološki progres bez odgovarajuće filozofske podrške, umesto dobrobiti civilizaciji mogu doneti nesreću i razaranja. Debalans između razvoja tehnologije i mentalnog aparata koji bi stvorio mehanizme kontrole nad mašinama (kako one ne bi zavladaile ljudima) može da dovede do novog civilizacijskog sunovrata. Problem je nastao onda kad su nove tehnološke mogućnosti daleko prevazišle ranije tehnološke generacije, a mehanizmi socijalne i kulturne kontrole drastično zaostali. U tim uslovima dolazi do ekološke degradacije životnog okruženja, ali i ekspanziranja geopolitičke agresivnosti koja preta da preraste u opšti geopolitički kaos, vođenjem ratova Orvelovog tipa.

Po mnogima, američko bacanje atomske bombe na Hirošimu i Nagasaki nije bila nužnost već eksperiment *in vivo*. Ostaje otvoreno pitanje kakvim sve eksperimentima na sadašnjem stepenu razvoja nauke možemo biti izloženi bez našeg znanja, a još manje saglasnosti!? Činjenica je da su najveća naučna otkrića potekla iz laboratorija koje su bile pod kontrolom ministarstava odbrane. Može se slobodno reći da je 20. vek – vek militarizacije nauke. Interesi nacionalne bezbednosti su obezbeđivali neograničene finansijske fondove, ali oslobađali i od etičkih obzira. To je teško breme koje sobom nosi nauka 20. veka i ima produženo dejstvo i na novi milenijum. Postoji opasnost da vojno-industrijski kompleks promeni samu formu vođenja ratova jer je on – sada zbog narasle moći – došao u poziciju da kontroliše državu. Na opasnost od vojno-industrijskog lobija po američke vrednosti i demokratiju, ukazao je američki predsednik Ajzenhauer u svom oproštajnom govoru još 1961. godine.³¹

Dejstva novih naučnih zakona prirodnih procesa određuju, svojim opštim efektima, savremenu društvenu realnost. Apstraktni, često matematički strogo formulisani koncepti nove naučne misli prevode se u tehnološka, ekonomska, kulturna, globalna i druga direktna ili indirektna društvena dejstva. Oni oblikuju – kako su ukazivali vodeći predstavnici naučne misli 20. veka – trajne preobražaje savremenog društvenog života. Moderna naučna i društvena reforma trebalo bi da društvo oslobodi deklariranih vrednosti ranijih faza kapitalističkog razvoja, deklaracije ispuni realnom sadržinom i da ih izdigne na viši nivo koji ranije faze civilizacijskog razvoja nisu dostigle. Pokretački motivi i institucije kapitalističkog sistema ostaju, poput Njutnovog mehanicističkog kon-

³¹ *Farewell Radio and Television Address to the American People by President Dwight D. Eisenhower*, 17. januar 1961; <http://www.eisenhower.archives.gov/press.htm>

cepta, samo deo osnovnog nasleđa prenesenog u kvalitativno različitim oblicima moderne društvene dinamike. Preovladavanjem aktuelnih društvenih uslova ostaju, takođe, koncepti: *kraja istorije*, imperijalnog položaja globalne supersile i *otvorenog društva* kapitalizma, samo inercioni koncepti jednog završenog, prevaziđenog perioda kapitalističkog društvenog razvoja.³²

Krupni preobražaji u društvu naučnog napredovanja ne mogu se više zaobilaziti u aktuelnoj društvenoj misli. Po mnogo čemu 1989. godina uporediva je sa 1789. godinom. Naučno-tehnološki napredak, kraj hladnog rata i početni procesi globalizacije svetskih odnosa podstiču na razmišljanje o društvenim perspektivama. Raspravlja se o pripremama za društvo 21. veka i neophodnosti duhovne obnove savremenog društva. Problem je što su tumačenja diskontinuelnog društvenog razvoja i dalje opterećena tradicionalnim konceptualnim društvenim okvirom. Pojedini predstavnici društvene misli nalaze uzor nužne savremene reformske obnove u restauratorskim politikama gregorijanske Engleske i carske Rusije, koje su određivale osnovni smer delovanja svete alijanse 19. veka.³³

Pol Kenedi smatra da u naučnom preobražaju društva ostaje zabrinjavajuća, nepremostiva praznina – svojevrsna *crna rupa* filozofske vasion. Razumevanje savremene dinamike društva nije dosledno udruženo sa pojmovnim sistemom preuređene naučne misli, kao osnove savremenog pogleda na svet i aktuelnih društvenih preobražaja. Tumačenje društvenih procesa, razrada nove Kontove *društvene fizike*³⁴ zaostaje za krupnim ostvarenjima savremene naučne misli i društvenog napretka. Postoji novi društveni kontekst koji još uvek nije dobio odgovarajuću naučnu-filozofsku razradu. Između nove naučne misli i aktuelne društvene prakse, na jednoj strani, i društvene misli, na drugoj, ostaju krupne pojmovne razlike. Dosledno razvijanje društvene teorije na osnovama modernog naučnog razumevanja i evolucije društvene prakse dolazi kao naredna, viša, razvojna faza aktuelne naučne i društvene reforme, i velika odgovornost celokupne savremene naučne zajednice.³⁵

Aktuelnu društvenu dinamiku određuju specifični naučni i društveni uticaji u osnovi savremenog sveta. Kontakti sa kvantnom realnošću određuju osnovna kretanja u društvu. Neumitni zakoni otkrivenih dubina prirodne realnosti preobražavaju sve oblasti savremenog života i najavljuju nove, krupne društvene promene. Prevođenje kvantnih i drugih naučnih principa u moćne instrumente društvene akcije oblikuje novo istorijsko razdoblje. Društvo bi trebalo da ovlada novim moćnim potencijalom kako bi došlo do mogućih pravaca daljeg razvoja. Taj potencijal savremeno društvo okreće prema budućnosti. Tra-

³² B. Jevtić, *mimio*, 2006.

³³ S. Weinberg, *Dreams of a Final Theory, The Scientist's Search for the Ultime Laws of Nature*, Vintage Books/Random House, New York, 1993.

³⁴ O. Kont, *Kurs pozitivne filozofije – dva uvodna predavanja*, Kultura, Beograd, 1962, str. 17.

³⁵ P. Kennedy, *Preparing For the Twenty - First Century*. Random House, New York, 1993.

dicionalni liberalni kapitalistički uticaji gube, zajedno sa pratećim radničkim kritičkim pokretima, snagu osnovnih pokretačkih uticaja na najširim prostora savremenog sveta. Oni ostaju uže, tradicionalno područje života koje je preneseno iz prethodne u novu fazu razvoja civilizacije. Savremena raskrsnica naučnog, mikrobiološkog razvoja i tehnološkog privređivanja zajedno sa kulturnim vrednosnim preobražajima i globalizacijom društvenog života, postavljaju na dnevni red zahtev za odgovarajuće tumačenje nove društvene realnosti.

„Spektar komunizma” je iščezao sa horizonta, piše A. Fonten, ali društvena stabilnost i privredni prosperitet nisu nikada bili tako udaljeni. Liberalna kapitalistička utopija se izživela jer je aistorijska. U takvim opštim uslovima prerano su izvedeni zaključci da završavanje „stogodišnjeg” ideološkog rata ostvaruje proročanstvo Hegela o kraju istorije. Svestrani preobražaji savremenog života najavljuju nove društvene perspektive.³⁶

Tradicionalni ekonomski i društveni koncepti liberalizma, države blagostanja ili svetskog sistema ne mogu da daju odgovor na fundamentalno nova dejstva naučnih uticaja na društvo. Usklađivanje razvoja preuređene naučne misli i društvene teorije je sledeća viša, uopštavajuća faza *druge naučne renesanse*. Razrada teorije savremenog društvenog napredovanja je krupna obaveza i odgovornost naučne zajednice. Naučnici su znali za greh Hirošime i Nagasakija. Oni ostaju, takođe, odgovorni za nepostojanje šireg naučnog koncepta društvenog razvoja i početak procesa društvenih preobražaja primeren savremenim uslovima. Integracija reformskih aktuelnih koncepata fizičke realnosti i društvenih procesa treba da odredi društveni smisao i civilizacijske perspektive drugog naučnog doba. Nameće se neophodnost dubokog preispitivanja dominantnog društvenog koncepta i stvaranja nove društvene paradigme.³⁷

Napetost proizašla iz produbljivanja razlika u nivou privrednog i društvenog razvoja u svetu manifestuje se kroz ekstremne oblike diverzija i terorizma. Napadi na Svetski trgovinski centar i Pentagon su svojevrsna ekstremna upozorenja na neprihvatljive krupne i produbljene razlike u nivou razvoja i životnim uslovima u savremenom društvu. Ove diverzije su novi događaji u svetskoj istoriji i preovlađuju ocene da nakon 11. septembra 2001. godine u Njujorku i Vašingtonu, više ništa neće biti kao što je bilo – od svakodnevnog života do globalne strategije.³⁸

Događaji u SAD od 11. septembra 2001. u Njujorku i Vašingtonu, ocenjuju se kao kraj odnosa međunarodnih snaga iz prethodnog perioda i najava preuređenja svetskih odnosa. Vraćanje stabilnosti i dinamike u svetskoj privredi moguće je samo kroz novi koncept razvoja globalnih privrednih kretanja. Severnoatlantske zemlje suočene su sa produženom nestabilnošću i upućene na novo definisa-

³⁶ A. Fontain, *Apres eux, la Deluge, D Kabul a Sarajevo 1979-1995*, Fayard, Paris, 1995.

³⁷ Editorial: „Science a technology policy”, *Science*, vol. 267, no. 5197, 27. januar 1995, str. 435.

³⁸ N. Čomski, „Ciljevi i sredstva”, u: Ž. Ivanović, ur., *Senka Rima nad Vašingtonom, Pro et contra*, „Filip Višnjić”, Beograd, 2002, str. 109-119.

nje privrednih i društvenih prioriteta. Odnosi sa drugim zemljama moraju da izađu iz okvira nasleđenih iz hladnoratovskog perioda. Rusija ima novu ulogu u postimperijalnoj fazi, a Kina prerasta u velesilu. Indija postaje globalni akter i amortizuje krupne destabilizacione uticaje na evroazijskom prostoru.³⁹

Savremena nauka je, u nastojanju da se otvori ka društvu, izgubila svoju neutralnost. Nestala je njena akademska izdvojenost iz klasičnog perioda naučne misli. Nauka je ušla u sve oblasti društvenog života, ali je izgubila svoju avantgardnu ulogu i nema više ni snage ni autoriteta za usmeravanje toka društvenih zbivanja. U takvim uslovima ostaje otvoreno pitanje odgovornosti naučne zajednice za izbore osnovnih pravaca razvoja i njihova opšta društvena dejstva.⁴⁰

Epoha kapitalizma društvu 21. veka ostavlja teško nasleđe. U decenijama ekspanzije rasta i eksplozije tehnoloških, ekonomskih i kulturnih promena propuštena je prilika da se one isprate i na paradigmatičkom nivou civilizacije. Za društvena istraživanja izdvajanje je samo hiljaditi deo jednog procenta onih obimnih sredstava koja su ulagana u vojna istraživanja i osvajanje sve razornijih instrumenata smrti. Izostala je, takođe, oštra objektivna kritika i u onim retkim zapaženim društvenim istraživačkim projektima koji su povremeno sprovedeni. Opsednutost *stogodišnjim* ideološkim ratom dva suprotstavljena društvena sistema, nije omogućavala suočavanje sa istorijskim izazovima potrebe za temeljnim društvenim reformama.⁴¹

Značajna ostvarenja nove naučne misli i neslućene mogućnosti odgovarajućeg društvenog stvaralaštva potenciraju nužnost prevazilaženja krize društvenih odnosa. U aktuelnom društvu savremene naučne dinamike, ostvaruju se promene koje pokazuju malo sličnosti sa tradicionalnim političkim, tehnološkim ili sociološkim modelima funkcionisanja sveta. Sociologija i društvena teorija nalaze se pred imperativnim zahtevom za istraživanjima koja treba da daju teorijsku osnovu globalnom društvu u nastajanju.

Aktuelizovanje pojmovnog sistema i metodoloških principa društvene misli ostaje na naučnoj zajednici koja treba da doprinese iznalaženju zaokruženog sistema savremene naučne društvene teorije. Teške istorijske posledice konformističkog služenja trci u strateškom nuklearnom naoružanju i proizvodnji sve razornijih instrumenata smrti – treba da predstavljaju opomenu. Podjednako je opasna pretnja podređivanja savremene nauke jednostranim, prevaziđenim društvenim pogledima i opredeljenjima. D. Flanagan je svoju zapaženu raspravu o nauci na početku dvadesetog veka završio poglavljem:

³⁹ H. Kissinger, „What Next”, *Los Angeles Times*, Los Angeles, 6. novembar 2001.

⁴⁰ Z. Bronowski, *A Science of the Future, Essays in Natural Philosophy*, The MIT Press, Cambridge – London, 1978; W. Hemil, M. Ordan, *Science a Future Choice*, Clarendon Press, Oxford, 1979.

⁴¹ B. Jevtić, *ibid.*

„Opasni sjaj manijaštva. Kada je društvo manijak.”⁴² Autor je uznemiren služenjem nauke pripremama za opšti termonuklearni rat, koji ugrožava život na planeti Zemlji. Ovi pogledi Flanagan predstavlja upozorenje da slične uznemiravajuće pretnje ponovo mogu da se vrata na scenu savremenog društva. One se još jednom najavljuju sa pojmovnom inertnošću društvene teorije na smeni vekova, kada se otvaraju nove društvene perspektive.

Inerciono zagovaranje tradicionalnih prevaziđenih društvenih pojmovnih sistema, koji blokiraju savremene reforme društvenog razvoja, javljaju se kao novi konformizam i nova reformacija u formi služenja prevaziđenim društvenim konceptima. Doprinos naučne zajednice stvaranju društvene teorije zasnovane na novim naučnim principima – njena je najveća obaveza. Tumačenje društvenih promena velikih razmera i brzine, oslobađanje velikog reformskog potencijala savremenog društva zahteva odgovarajući doprinos celokupne naučne zajednice. Od nje se sada očekuje doprinos u izgradnji i društvenom razumevanju savremenih civilizacijskih procesa.

5. Zaključak

Globalne promene menjaju iz osnova civilizacijske postulate i ne mogu da se objasne tradicionalnim ekonomskim i društvenim teorijama. Ne radi se samo o smeni društvenih formacija, već i o fundamentalnom zaokretu u razvoju čovečanstva. Potreba za novom paradigmom u društvenoj teoriji proističe iz nove globalne prakse, što je povezano sa započetim promenama obrazaca življenja najvećim u istoriji razvoja čovečanstva. Otuda sledi da stvaranje nove paradigme društvenih nauka zavisi od anticipacije savremene globalne realnosti. Ovaj proces je počeo pre nekoliko decenija kroz kritičku analizu društvenog razvoja, a vezan je za izučavanje savremene naučno-tehnološke revolucije i njenih socijalnih posledica. Pojava teorija postindustrijskog, tehnotronskog ili informacionog društva odražava teorijsko traganje za novom paradigmom.

U cilju postizanja društvenog konsenzusa u vezi s rešavanjem naraslih tenzija i problema savremenog sveta, treba – na svim nivoima društvene organizacije – da se prezentuju projekcije mogućih scenarija ukoliko se sadašnje tendencije u razvoju tehnologije i konflikata nastave. Pri tome treba da se ima na umu kako je do razvoja civilizacije došlo tek onda kad su ljudi iznašli načine kontrole prirodnih instinkata i sputavanja destruktivnosti. Usvajanje kulturnih i etičkih normi, odnosno razvijanje svesti treba da doprinese humanijem i racionalnijem odnosu prema zajednici i okruženju.

Osnovno pitanje koje traži odgovor u uslovima globalizacije je: koliko država i postojeće međunarodne institucije mogu da garantuju bezbednost

⁴² D. Flanagan, *Flanagan's version a spectator's guide to science on the 21 century*, „Alfred A. Knopf”, New York, 1988.

ljudi? Procena rizika mora da se vrši i sa političkog i sa kulturološkog stano-
višta. Denacionalizacija funkcije bezbednosti dovela je do toga da su klasični
međudržavni izvori ugrožavanja svedeni tek samo na mogućnost; međutim,
na značaju dobijaju ostali (nedržavni) oblici ugrožavanja. Klasični pristup bez-
bednosti kao državnoj funkciji i državi kao osnovnom nosiocu sile koji može
da ugrozi međunarodnu bezbednost, nije dovoljan za objašnjenje novih uslova.
Globalizacija dovodi do stvaranja svetskog dinamičnog društva koje prevazi-
lazi postignute rezultate na planu bezbednosti ostvarene pod sistemom nacio-
nalnih država. Bezbednost više ne može da se poistovećuje isključivo sa očuva-
njem fizičkog integriteta ličnosti. Nije narušavanje bezbednosti samo svesno
nanošenje povreda i zloupotreba sredstava fizičkog nasilja. Ugrožavanje bez-
bednosti je i preduzimanje akcija čije sprovođenje predstavlja rizik, odnosno
aktivnosti koje sobom nose velike potencijale rizika. Svesno stvaranje uslova
u kojima postoji rizik od eksplozivne reakcije društva ili uništavanje biosfere
planete, takođe je ugrožavanje bezbednosti. Iz tog razloga i potenciramo ideo-
logizaciju procesa globalizacije kao jedan od faktora rizika; faktor koji može
da dovede, ili je već doveo, do negativne homogenizacije populacije koja ne
spada u korisnike pozitivnih efekata globalizacije. Nedostatak institucionalnih
mehanizama i pravne regulative primerenih savremenoj praksi, takođe nosi
destruktivne potencijale koji mogu da dovedu do ugrožavanja bezbednosti
čitave planete. Spoj ideologizacije i nepostojanja relevantnih institucija dovodi
do osećaja odbačenosti većine stanovnika na planeti. Postoji eksplozivni poten-
cijal socijalno inspirisanih sukoba koji mogu da se manifestuju u vidu funda-
mentalizma i terorizma raznih oblika.

Osnovni problem savremene civilizacije je iznalaženje pravog modela upra-
vljanja razvojem i predviđanja njegovih tendencija. Pri odabiru strategije raz-
voja neophodno je poštovanje moralnih normi i društvenih vrednosti. Etički
progres postaje pitanje opstanka ljudi. Treba da se utvrde zajedničke osnove
koje mogu da dovedu do globalne društvene saglasnosti (solidarnosti) koja bi
prevazišla nacionalne, konfesionalne i civilizacijske granice (u Hantingtono-
vom smislu). Neokonzervativizam koji se eksponira kroz neoliberalnu ideo-
logiju glorifikuje individualizam koji se graniči s egoizmom. Osnovni etički
problem je prevazilaženje zatvorenosti u individualne svetove i stvaranje sve-
sti kod ljudi o uzajamnim vezama i njihovoj zavisnosti od drugih ljudi (ona
je najčešće indirektna, ali ne može da se izbegne). Zbir privatnih interesa i
aktivnosti može da rezultira pravednijim i slobodnijim društvom, ali samo
uz poštovanje etičkih i moralnih principa. Tržišna samoregulacija bez etike
ne može da funkcioniše. Teza o postojanju jednakih startnih mogućnosti kraj-
nje je sumnjiva; da li zaista samo od nas zavisi da li ćemo ih iskoristiti ili ne?
Logika *slobodne ruke tržišta* može vrlo lako da razori osnovne civilizacijske
postulate i da zbog profita uništi život na planeti.

Literatura

- „A Foreign Exchange (FOREX) Trading”; http://www.tradingforexmarkets.com/intermarket_trading_forex_markets.asp
- Bronowski, Z.: *A Scientia of the Future, Essays in Natural Philosophy*, The MIT Press, Cambridge, London, 1978.
- Cirn, M.: *Upravljanje sa one strane nacionalne države*, „Filip Višnjić”, Beograd, 2003.
- Dnevni list „Danas”, 1. mart 2004.
- Editorial: „Science a technology policy”, *Science*, vol. 267, no. 5197, 27. januar 1995.
- Eisenhower, D. D.: *Farewell Radio and Television Address to the American People by President*, 17. januar 1961; <http://www.eisenhower.archives.gov/press.htm>
- Flanagan, D.: *Flanagan's version a spectator's guide to science on the 21 century*, „Alfred A. Knopf”, New York, 1988.
- Galbraith, J. K.: „The good society”, *Guardian*, 26. januar 1994.
- Galbraith, J. K.: „The Rush to Capitalism”, *The New York Review of Books*, vol. 37, no. 16, 25. oktobar 1990; http://www.nybooks.com/articles/article-preview?article_id=3469
- Hemil, W. – Ordan, M.: *Science a Future Choice*, Clarendon Press, 1979.
- Hendrik van Den Berg: „Does Annual Real Gross Domestic Product per Capita Overstate or Understate the Growth of Individual Welfare over the Past Two Centuries?”, *The Independent Review*, vol. VII, no. 2, Oxford, jesen 2002.
- Hiršman, A.: *Strasti i interesi*, „Filip Višnjić”, Beograd, 1999.
- <http://econ.bus.utk.edu/washington%20consensus.pdf>
- Huntington, S.: *Sukob civilizacija i preustroj svjetskog poretka*, Puljko, Zagreb, 1997.
- Ilić, B.: *Informatičko društvo i nova ekonomija*, SD Publik, Beograd, 2003.
- Ivanović, Ž., ur.: *Senka Rima nad Vašingtonom – Pro et contra*, „Filip Višnjić”, Beograd: 2002.
- Ivanović, Ž.: *Ka carstvu dobra ili apokalipsi – Pro et contra*, „Filip Višnjić”, Beograd, 2003.
- Kennedy, P.: *Preparing For the Twenty - First Century*, Random House, New York, 1993.
- Kissinger, H.: „What Next”, *Los Angeles Times*, L.A., 6. novembar 2001.
- Klajn, N.: *Ne logo*, Samizdat B92, Beograd, 2002.
- Kont, O.: *Kurs pozitivne filozofije – dva uvodna predavanja*, Kultura, Beograd, 1962.

- *Lists of countries of the world sorted by their gross domestic product (GDP), derived from purchasing power parity (PPP)*; http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf
- Mark, M.: „New Data Reveal Widespread Disparities in U.S. State Poverty Rates”, *A Population Bulletin on the American Community Survey*, 2005.
- Milardović, A., ur.: *Globalizacija*, Zbornik, Pan Liber, Osijek, 1999.
- Nova srpska politička misao: *Svet posle 11. septembra*, posebno izdanje, Beograd, 2002.
- Samuelson, J. R.: „Deflation: The Global Economy’s Downside”, *The Washington Post*, 4.septembar 2002. <http://www.washingtonpost.com/wp%2Ddyn/articles/A34846%2D2002Sep3.html>
- Stiglitz, J. E.: „Beyond the Washington Consensus”, *Transition*, vol. 9, no. 3. jun 1998.
- *The Economist: World in Figures, 2000*, London, 2002.
- UNDP: *Human Development Report*, Oxford University Press, New York – Oxford, 1999.
- UNDP: *Human Development Report*, Oxford University Press, New York – Oxford, 2005.
- Virilio, P.: *Informatička bomba*, Svetovi, Novi Sad, 2000.
- Weinberg, S.: *Dreams of a Final Theory, The Scientist’s Search for the Ultimate Laws of Nature*, Vintage Books/Random House, New York, 1993.
- World Bank: „GNI per capita 2004, Atlas method and PPP”, *World Development Indicators database*, 15 jul 2005. <http://www.worldbank.org/data/databytopic/GNIPC.pdf>.

DR PREDRAG GAVRILOVIĆ

Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije

EKONOMSKA DIPLOMATIJA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE: KOMPARATIVNA ANALIZA

Rezime: *Proces globalizacije, kojem su izložene diplomatske službe svih zemalja sveta, posebno je uticao na potrebu prilagođavanja ekonomske diplomatije novim međunarodnim uslovima. U radu se analizira kako su diplomatske službe Francuske, Japana, Kanade i SAD odgovorile na izazove savremene ekonomske diplomatije. Diplomatskim službama svih ovih zemalja je zajedničko saznanje da je danas uspeh u ekonomskoj diplomatiji uslov za sveukupan uspešan nastup zemlje na međunarodnom planu.*

Ključne reči: *Francuska, Japan, Kanada, SAD, globalizacija, ekonomska diplomatija.*

PREDRAG GAVRILOVIĆ, PhD

Ministry of Foreign Affairs of The Republic of Serbia

ECONOMIC DIPLOMACY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION: A COMPARATIVE ANALYSIS

Abstract: *Diplomatic services of all countries in the world are exposed to the process of globalization. This process has especially induced the need to adjust economic diplomacy to new international circumstances. The paper analysis the way in which diplomatic services of France, USA, Japan and Canada have responded to the challenges of modern economic diplomacy. Common to diplomatic services of all these countries is their understanding of the fact that nowadays the success in economic diplomacy is a key for overall successful performance of a state on international scene.*

Key words: *France, Japan, Canada, SAD, globalization, economic diplomacy.*

1. Uvod

Organizacija i donošenje odluka o spoljnoj politici razlikuju se od zemlje do zemlje. Ta razlika je više formalna nego suštinska, više kozmetička nego stvarna, više specifična nego generalna. Ni funkcija Ministarstva inostranih poslova (MIP) nije ista u svim državama, ali je slična u njihovom ustrojstvu, a posebno u strukturi misije, odnosno predstavništva. Isto tako, ni unutrašnja organizacija MIP nije ista u svim državama, kao ni broj osoblja diplomatskih službi. Takođe, različite države različito vrednuju trud, rad i efikasnost diplomate. Što je zemlja manje razvijena i zaostaliya, u principu je i vrednovanje slabije, odnosno subjektivnost preteže u odnosu na objektivne kriterijume.

Ako se pođe od klasičnog poimanja diplomatije, onda je ona u organizacionom smislu strukturirana u aktivnostima MIP-a. Diplomate su državni službenici koji predstavljaju svoju zemlju i striktno se pridržavaju pravila rada u zastupanju nacionalnih interesa i sprovođenja poverenih zadataka. Taj sistem, začat stvaranjem moderne diplomatije posle Vestfalskog mira 1648. godine, trajao je nekoliko vekova i zadržao se i posle dva svetska rata, doduše u nešto izmenjenom obliku, usled postojećih, uslovno nazvanih, blokovski omeđenih podela.

Međutim, diplomatija ima dugu istoriju prilagođavanja i promena. Kao i svaka druga glomazna organizaciona delatnost, i ona se sporo ali sigurno prilagođava i doprinosi idejama i značenju svoje egzistencije. To je dobro uočio Pavle Karović već 1936. godine, kada su ti procesi bili u začetku: „Međutim, prošla su vremena kada su diplomatija i spoljna politika imale samo za cilj sebične interese pojedine zemlje. U današnje vreme sve više prevladuje ideja da su sve države povezane i da događaji u jednoj zemlji imaju posledice u drugoj zemlji; da se uviđaju interesi i blagodeti zajedničke saradnje, dobrih odnosa i opšteg mira. Diplomacija, ma gde bila, deluje i sve više teži da spoji nacionalne interese s opštim interesima međunarodne zajednice.”¹

Promene u svetu poslednjih decenija na makroplanu i narastanje nedržavnih učesnika, informaciona revolucija i (ili) procesi evropske ili drugih integracija, posebno su uticali na razvoj ekonomske diplomatije. Kao ključne, moguće je izdvojiti sledeće promene:

Suverenitet nije više domen ekskluzivnog prava vlada, već je jedan njegov deo prepušten nadnacionalnim organima. Primer Evropske unije to najbolje potvrđuje. S druge strane, prisutna je fragmentacija u smislu prenošenja dela suvereniteta na subnacionalne jedinice, posebno u federalnim državama (Kanadi, Australiji i sl.).

Kontrola nad teritorijom države je manje izvor i oblast izražavanja moći, odnosno ona je relativizovana. Transportne i telekomunikacione tehnologije oduzele su državama pravo na potpuno vršenje kontrole nad njima. Moći B. Gejtsa, Dž. Soroša, islamskog džihada ili grupe Bina Ladenada nisu zasnovane

¹ P. Karović, *Diplomacija*, Geca Kon a.d., Beograd, 1935, str. 113-117.

na posedovanju teritorije, već su u domenu menadžmenta nad informativnom strukturom i kontrole nad fanatizovanim pristalicama, čime se smanjuje sposobnost vlade da adekvatno odgovori globalnim izazovima.

Klasični oblici rata prepustili su mesto novim oblicima tihog ratovanja.

Međunarodno pravo (ili ono koje se kao takvo nametne), uz podršku javnosti (kreirano javno mnjenje) ima sve veći uticaj na pojedine zemlje i u stanju je da nadvlada i obori pojedine režime. U ime odbrane ljudskih prava, ugrožavanja ljudske okoline ili nacionalnog samoopredeljenja, srušene su neke vlade. Nemešanje u interne stvari drugih zemalja zamenjeno je uslovnim „pravom na mešanje”.

Upliv medija i javnosti je sve izraženiji: televizijske megakompanije CNN, CBS, humanitarna agencija *Amnesty International* ili Sud pravde neposredno utiču na događaje u svetu i na javno mnjenje; to povratno deluje na vlade, a one pod tim uticajem, a neretko i nezavisno od toga donose odluke koje zadiru u interne stvari pojedinih zemalja.

Te promene su unele novine u diplomatiju i njeno funkcionisanje i organizovanje. To je podrazumevalo postepen razvoj novih struktura, procedura i nadležnosti u ministarstvima u okvirima onoga što jeste uloga diplomatija.

2. Francuska: između očuvanja političkog prestiža na međunarodnoj sceni i jačanja ekonomskog prisustva

Jedno od najstarijih Ministarstava inostranih poslova u svetu je upravo francusko. Ono je nastalo u vreme renesanse, dakle u 14. veku. Od tada je prolazilo kroz razne faze, menjalo se i prilagođavalo.

U najnovije vreme, Ministarstvo inostranih poslova – *Quai d'Orsay*² suočeno je s nekoliko tematskih pitanja od kojih su neki opšti i važe i za druge, dok su pojedini specifični i samo njemu svojstveni. U prvu kategoriju spadaju one teme koje se odnose na promenjene međunarodne uslove. U drugoj su pitanja u vezi sa nekadašnjim kolonijalnim statusom ove zemlje, odnosno njenim odnosom prema bivšim kolonijama.³ Sledeća oblast kojoj je posvećena pažnja je briga za sugrađane u „trećim zemljama”.

Prema Ustavu iz 1958. godine, predsednik Republike ima prvenstvo u vođenju spoljne politike. Predsednik vlade takođe ima ingerencije koje su, međutim, manje od predsednikovih. Osim njih, jedino je još ministar spoljnih poslova, koga imenuje predsednik Republike, odgovoran za vođenje diplomatskih poslova. On ima relativnu samostalnost u odlučivanju.

Sadašnja struktura diplomatske službe proistekla je iz nekoliko reformi započetih 1958. godine. U vrhu je, ispod ministra i njemu odgovoran za rad

² Popularni naziv francuskog MIP-a, prema nazivu lokacije na kojoj se nalazi.

³ Francuska je posvetila posebnu pažnju svojim odnosima sa bivšim kolonijama. Pored redovnih sastanaka na vrhu, svake dve godine, Ministarstvo ne samo što je nastavilo da održava aktivne diplomatske odnose, već je i pružalo značajnu tehničku i drugu pomoć.

ministarstva, generalni sekretar. Ispod njega su dva pomoćnika u čijoj su nadležnosti geografski (četiri direkcije prema regionima) i funkcionalni sektor (dve direkcije za međunarodne organizacije i EU). Odvojeno od njih su dva operaciona sektora: za naučno-tehničku i kulturnu saradnju i za državljane Francuske na boravku u inostranstvu i strance. Podržavajući sektori su: administrativni, pravni, za štampu, informacije i protokol, kao i posebna odeljenja (analiza i planiranje, generalni inspektor, arhiva, i slično).

Francuska diplomatija raspolaže jednom od najgušćih diplomatskih mreža: 151 ambasada, 17 stalnih predstavništava, 4 misije u međunarodnim organizacijama i 116 konzulata. Diplomacija zapošljava 12.519 službenika francuske nacionalnosti (podaci iz 2000).

U MIP-u su za realizaciju ekonomskih poslova odgovorni resori za privredne i finansijske odnose, zatim generalna direkcija za kulturnu i naučno-tehničku saradnju. Resori za nauku postoje i u pravnom sektoru. Na poslovima ekonomske saradnje aktivno su angažovani ekonomski i politički resori.⁴

Diplomatska služba raspolaže samo sa 1% sredstava nacionalnog budžeta (15 milijardi francuskih franaka za 1996). Pre desetak godina, u cilju efikasnije alokacije ovih sredstava, osnovano je koordinirajuće telo – Međuministarski komitet za koordinaciju finansijskih sredstava namenjenih inostranstvu (CIMEE). Ono se bavi koordiniranjem rada svih organizacija Francuske u inostranstvu i upotrebom finansijskih sredstava za njihove potrebe, kao i odabirom budućih službi i njihovim alokacijama, zatim njihovom racionalizacijom i pisanjem godišnjih izveštaj.⁵

U poslednje vreme pojačana je kohezija i posebno istaknut značaj ambasadora kao ličnosti koja predstavlja zemlju i potvrđena je njegoa odgovornost kao šefa misije u sprovođenju spoljne politike.

Za vreme V Republike, a posebno od 1993. godine, uticaj predsednika Republike se manje oseća u diplomatiji, iako je on na njenom čelu neprikosnoven, tj. glavni kreator spoljne politike. Ministarstvo je iz stroge hijerarhijske strukture prešlo u manje rigidnu organizaciju, sa većim slobodama u cirkulaciji informacija i bržim usaglašavanjem stavova, uz veću transparentnost. To je ipak zbog smanjenja inicijativnosti imalo i negativnih posledica. Poslednjih godina prioritet je na očuvanju uticaja i značaja Francuske kao međunarod-

⁴ Ministarstvo, odnosno njegovi predstavnici u ambasadama odgovorni su za razvoj trgovine, izvoz i nastup francuske privrede u inostranstvu. U sklopu njihovog posla su i redovni izveštaji o radu, kao i informacije o privrednim kretanjima i drugim relevantnim zbivanjima u ekonomiji zemlje u kojoj su oni postavljeni. U najnovijem periodu, na početku ovog veka, prioritet u njihovom radu koncentrisan je na prikupljanje operacionih i strateških informacija posebno prema zemljama koje obećavaju, odnosno koje mogu stvarati probleme. Sa 165 mesta u 120 zemalja, oni imaju dovoljno kvalifikovanu mrežu da bi pokrili suštinska kretanja i obavili neposredne zadatke, a u interesu francuske privrede.

⁵ P. Lorot, ed., „Introduction a la Geoeconomie”, *Economica*, Institut Europeen de Geoeconomie, 1999, str. 91-123.

nog faktora i sprečavanju gubljenja manevarskog prostora u odnosu na SAD.⁶ Takođe, poseban značaj pridat je poslovima Evropske unije.

Francuska je bila među prvim zemljama koje su počele da se ozbiljnije bave pitanjima ekonomske diplomatije i njenog državnog regulisanja, u cilju prodora na svetska tržišta. To je posebno došlo do izražaja sa razvojem i ubrzanjem globalnih procesa i narastanjem potrebe da se francuska privreda uključi u svetske tokove i parira rastućim uticajima snažnih svetskih ekonomija. Početkom devedesetih, tj. 1994. godine, uz uključivanje predstavnika svih struktura (naučnih krugova, firmi i države) u Komisiju za plan, nastao je prvi okvirni projekat nastupa francuske privrede u inostranstvu. Sledeće godine osnovano je posebno telo – sedmočlani Komitet za podsticanje konkurentnosti i ekonomsku bezbednost, kojim je u početku predsedavao francuski premijer, a kasnije ministar za ekonomske i finansijske poslove. Komitet je imao za cilj da prati novine u svetskoj ekonomiji i procenjuje i utvrđuje glavne francuske konkurente. Bio je u neposrednoj vezi sa Generalnim sekretarijatom za nacionalnu odbranu (vladino telo odgovorno premijeru). Komitet pruža usluge i snabdeva francuske firme neophodnim materijalima koji im pomažu u nastupu na stranim tržištima.⁷

Francuska ekonomska diplomatija ima zadatak da pomogne nastup nacionalnih firmi. Ona osniva mešovite komisije da bi pomogla nastup u zemljama koje još uvek imaju jak javni ili državni sektor (ranije u socijalističkim zemljama). Zatim, vrh političkog establišmenta ne štedi truda da, kad god je to moguće, po potrebi i na najvišem nivou izvrši uticaj u prilog francuskom nastupu. Predsednik, premijer, MIP su se u više navrata obraćali svojim kolegama u inostranstvu (lično, pisanim putem ili na drugi način), zalažući se da francuske firme dobiju određene poslove. Francuski predsednik Žak Širak uglavnom, prilikom poseta drugim zemljama, predvodi grupe većeg broja francuskih privrednika. Na raspolaganju francuske privrede su i izvozni krediti za unapređenje prodaje proizvoda na stranim tržištima. Pomoć Francuske frankofonskim zemljama je stalna i u funkciji promocije izvoza.

Francuska diplomatija nije dakle samo diplomatija zaštite francuskih političkih i ekonomskih interesa u inostranstvu, već i pretvaranja političkih poena u ekonomsku korist. Postavljena između očekivanja kompanija da joj pomognu i konkretnih političkih intencija, ona u međunarodne odnose unosi promene koje će favorizovati njen nastup. Francuska diplomatija, sledeći postavljene zadatke, mora da zna da vlada globalizacijom i izvlači koristi.

⁶ S.y Cohen, *Les diplomates – Négociers dans un monde chaotique*, Editions Autrement, Collection Mutations, no. 213, Entretien avec Hubert Vedrine, str. 70-79.

⁷ P. Clerc, *Economic Intelligence*, Universite de Presse, Paris, 2002.

3. Japan: od ekonomske diplomatije do postepenog valorizovanja i drugih oblika diplomatskog nastupa

Sa otvaranjem Japana prema svetu osnovano je Ministarstvo inostranih poslova 1869. godine. Prijem u UN (1956) bio je prekretnica za položaj Japana u međunarodnoj zajednici.

Osnovni principi spoljne politike ove zemlje publikovani su, po prvi put te godine, u „Plavoj knjizi”, a od tada redovno na kraju svake godine. Oni se, međutim, nisu menjali; pored jasno naglašenih ekonomskih prioriteta u kopiranju i preuzimanju napredne tehnologije u prvim godinama posle Drugog svetskog rata, do plasmana vlastitih i ekonomske ekspanzije u poslednjih nekoliko decenija. Izdvojeni, oni se mogu sumirati:

- pridavanje značaja aktivnostima UN;
- saradnja i koordinacija sa državama demokratske orijentacije;
- očuvanje identiteta azijske zemlje.

Usled prilika u svetu u vreme hladnog rata, Japan nije bio u mogućnosti da ispoštuje sve obaveze prema prvom principu, ali je zato uvek to činio u odnosu na preostala dva. Takođe, usled opterećenosti nasleđem Drugog svetskog rata, bio je dugo po strani kad se radi o aktivnostima u vezi sa političkim i bezbednosnim pitanjima. To je ostavljalo mnogo prostora diplomatskoj službi da se posveti ekonomskim pitanjima i uključivanju u sistem „Breton Vuds” (Bretton Woods) i međunarodne organizacije (MMF, OECD i druge). Japan je ubrzo posle rata postao privlačan za sve ove organizacije jer je sa BND od sto milijardi dolara postao treća ekonomska sila sveta. Ne čudi što je krčio put ekonomske sile, gradeći odnose sa zemljama Zapada, bližeg i šireg okruženja, da bi već krajem sedamdesetih postao druga ekonomska sila u svetu. Naftne krize osamdesetih godina učinile su da se on preusmeri i prema „trećim zemljama”, odnosno da pojača trgovinske veze sa zemljama Bliskog istoka i Afrike.

Japanska država je planski podsticala ekonomiju. Osnovala je Nacionalnu organizaciju za prikupljanje i raspoređivanje ekonomskih informacija za potrebe kompanija, a rad je koordinirao Naučni informativni centar i Spoljnotrgovinska organizacija Japana (JETRO). Ministarstvo spoljne trgovine i industrije finansiralo je rad ovih organizacija. Sistem je zasnovan na više koloseka razmene informacija između države, industrijskih kompanija, banaka i drugih poslovnih i akademskih krugova. Ova razmena se vrši u okviru tri kruga: konsultativnih državnih komiteta, profesionalnih udruženja poslovnih ljudi i naučnih grupa. Svi ovi krugovi su povezani i u međunarodnim razmerama prikupljaju informacije, koje potom razmenjuju.

Diplomatija nije, međutim, mogla da prati nagli i veliki uspon Japana i njegovo uklapanje u međunarodne tokove. Budžet koji je diplomatija imala na raspolaganju neposredno posle rata (budžet za diplomatiju dosezao je 0,1%

vladinih izdataka, što je bilo deset puta manje nego uoči rata), nije se bitnije menjao ni narednih nekoliko decenija, a obaveze i potreba da se opravda status u međunarodnoj zajednici nalagali su nešto sasvim drugo. Sa narastanjem diplomatske službe i njenim širenjem, naročito osamdesetih godina, rastao je budžet namenjen diplomatskoj službi, ali i broj misija u svetu, a sa tim i personal. Aktuelno stanje je sledeće: 191 misija u svetu, od čega 113 ambasada, 7 stalnih misija i 71 generalni konzulat. Ministarstvo broji 2006 službenika u zemlji i 3159 u inostranstvu, tj. ukupno 5165 ljudi (podaci iz 1998). Budžet je narastao u 1996. godini na 7,5 milijardi dolara, što je polovina budžeta diplomatske službe SAD. Naglasak je, pored ekonomske problematike koja je bila vrhovni prioritet, i na drugim poljima: razvojnoj pomoći, konzularnim poslovima s ciljem pružanja pomoći rastućem broju Japanaca na radu u inostranstvu.⁸

Reforme s početka devedesetih godina išle su za tim da se slične nadležnosti u okviru vlade harmonizuju i koordiniraju iz kabineta premijera. Takođe, učvršćene su veze i pomerena granica razdvojenosti unutrašnjih i spoljnih poslova tako da su se srodni poslovi iz ovih oblasti povezali. Formirana su tri potkabineta premijera od kojih se svaki bavio jednim od ključnih pitanja: ekonomijom, politikom i bezbednošću. To je bila neka vrsta glavnog štaba iz koga su koordinirane aktivnosti raznih vladinih sektora i usmeravana koherentna politika prema inostranstvu. Namera je bila da se time izbegnu ranije greške kada je nedostajala pravovremena koordinacija između vladinih resora i kada je svako vodio svoju relativno odvojenu, pa i nezavisnu politiku. Koherentnost politike na međunarodnom planu nastavljena je svih ovih godina i protekla se na novi milenijum.

Deregulacija u japanskoj privredi poslednjih petnaest godina imala je za posledicu da su mesto i uloga diplomatske službe i drugih relevantnih resornih ministarstava donekle izgubili na značaju, odnosno erodirali u meri u kojoj je privatni sektor postao samostalniji u nastupu prema inostranstvu. Druga posledica je što se sa snaženjem uloge međunarodnih finansijskih i drugih institucija deo procesa donošenja odluka preneo sa nacionalnih na međunarodne forume. To u prvom redu važi za međunarodne organizacije (MMF, OECD ili Forum za saradnju zemalja Azije i Pacifika – APEC).

Model japanske ekonomske diplomatije, ako se sumira, ima četiri obeležja:

- planski pristup u utvrđivanju polaznih osnova i ostvarenja utvrđenih ciljeva;
- snažnu centralizaciju;
- efikasnu koordinaciju;

⁸ Promene u diplomatiji Japana proistekle su iz izazova devedesetih godina i potrebe da se izađe iz jednosmernog odnosa prema ekonomskim pitanjima; to je i bilo za očekivati, jer kao druga ekonomska sila sveta, Japan ne samo da je morao da se oglasi i u drugim sferama, već mu je to i njegov međunarodni položaj nalagao. Pomereno je težište i prema bezbednosnim, političkim i humanitarnim pitanjima.

- održavanje izbalansiranog delovanja u velikim segmentima svetskog tržišta.

Ukratko, izazovi za japansku diplomatiju u poslednjih pola veka mogu se sumirati u sledećem: odgovoriti potrebi povećanja diplomatske mreže srazmerno većim preuzetim obavezama na međunarodnom planu; uskladiti spoljnopoličke prioritete kako bi se izbegle greške iz prošlosti i vođenje te politike na dva koloseka; identifikovati novu ulogu Japana kao odgovor na brze promene u svetu i očekivanja sveta u pogledu mesta Japana u međunarodnim odnosima.

Javnost ima ključni značaj u smislu davanja podrške jačanju uloge i mesta japanske diplomatije. Deleći vrednosti Zapada, diplomatija je poslednjih godina prošlog veka posebnu pažnju posvetila ljudskim pravima i izbeglicama. Formirala je specijalno odeljenje u čijoj su nadležnosti ova pitanja. Shodno ova-kvoj organizaciji, usledila je simbioza poslovnog sveta i diplomatije, posebno u okviru nabujalih investicionih i izvoznih poslova Japana u svetu. Dok su nekad japanske firme same proučavale strana tržišta i određivale se prema eventualnim stranim partnerima, odnosno ulaganjima ili transferima tehnologije ljudskih i drugih resursa, u poslednje vreme oni to čine uz prethodne konsultacije sa diplomatskim predstavnicima. Japanska diplomatija, međutim, nije prihvatila da u državne delegacije uključuje poslovne partnere – što Zapad čini.⁹

Japan je izvozno orijentisana zemlja, a njen spoljnoekonomski nastup je organizovan po asocijacijama koje ulaze u sastav Nacionalne federacije ekonomskih organizacija (KEIDANREN). Kroz tu organizaciju japanske firme vrše uticaj na vladu Japana i njen spoljnoekonomski, pa i spoljnopolički kurs. Uspostavljeno je planiranje izvoza. Na čelu moćnog Visokog ekonomskog saveta, zaduženog za izvoz, nalazi se premijer. Izvršavanje odluka koje utvrdi Visoki ekonomski savet je u nadležnosti i Ministarstva trgovine i industrije. Ministarstvo se oslanja na Asocijaciju za koordinaciju međunarodne trgovine. Predstavnici Asocijacije se delegiraju u japanske diplomatske misije u svetu. Prioritet japanskog izvoza su sve više zemlje u tranziciji i razvoju, tako da je poslednjih godina (pored već davno utvrđenog prioriteta i najznačajnijeg konkurenta SAD) Japan razvio i dobre veze s afričkim, srednjoazijskim i bliskoistočnim zemljama, gde je sve više njegovih proizvoda. Neverovatan je skok novčane, pa i trgovinske razmene Japana i zemalja Bliskog i Srednjeg istoka (u periodu od 1998. do 2003. godine, novčani tokovi su porasli za 65%), a u poslednje vreme i sa zemljama Latinske Amerike.¹⁰

⁹ B. Hocking, *Foreign Ministries: Change and Adaptation* MacMillan Press, 1999, str. 105-117.

¹⁰ The Ministry of Foreign Affairs of Japan: *Diplomatic Blue Book, 2001*, Chapter II: Japan's Foreign Policy in Major Diplomatic Fields, str. 35-95; <http://www.mofa.go.jp/policy/bluebook/>

4. Kanada: primer otvorenosti diplomatske službe

Iskustvo Kanade u pogledu promena i prilagođavanja diplomatske službe je na određen način specifično. U poslednje tri decenije diplomatska služba ove zemlje se nekoliko puta menjala i prilagođavala. Razlozi su različiti: na spoljnoj strani u pitanju su zbivanja na međunarodnom planu koja su učinila da se spoljna politika menjala, postajala složenija, uz umnožavanje učesnika, ali i tematski bogatija – sa dominirajućeg bezbednosno-političkog dosijea prešlo se na ekonomska i socijalna pitanja. Istovremeno, menjale su se i okolnosti: međuzavisnost država, globalizacija, nova raspodela snaga.

Na unutrašnjem planu bilo je vidno da su nove interesne grupe – poslovni krugovi, nevladine organizacije i lokalni organi vlasti, pre svih drugih, polako ali sigurno dobijale prostor za ispoljavanje interesa. S novim učesnicima stigle su nove kritičke ocene o radu diplomatije. Usledile su promene u nekim državnim strukturama i diplomatskoj službi. To se odnosilo i na osnivanje novih direkcija: za životnu sredinu, ljudska prava, energetiku i slično. One su se prosto nametale, šireći nadležnosti u horizontalnoj ravni prema novim sferama, do tada izvan interesa diplomatske službe. Upravo u tim sferama bilo je i najvećeg suočavanja između različitih učesnika.

Pod uticajem ovih izazova, kanadska diplomatija je morala da traži načine i puteve da se prilagodi novim realnostima i usvoji nove modele i strategije primerene novim uslovima, kako unutar same diplomatske službe, tako i van nje, odnosno prema naraslim ambicijama paradržavnih i socijetalnih grupa. Za vreme mandata P. Tridoa¹¹ izvršena je vertikalna restrukturalizacija, tako da je ministarstvo spoljnih poslova prošireno novim sektorima i direkcijama, preuzetim odnosno kombinovanim sa srodnim ekonomskim ministarstvima iz domena trgovine i industrije. Dopunjavanje je učinjeno da bi se dala veća težina trgovinskim ciljevima u okviru poslova iz domena međunarodnih odnosa, naglasak izvozu, i povećala sposobnost zemlje da se prilagođava promenjenim uslovima svetske ekonomije i efikasnom integrisanju ovog sektora u okviru širih ekonomskih zahvata. Diplomatska služba je ojačala i istovremeno postala integralni deo novih tendencija u vlasti: pojačana je i prisutnost u diplomatiji, a grupa ljudi je radila na tome da spoljna i trgovinska politika postanu neodvojivi deo istog cilja. Korist od ovoga postala je očigledna, i to kako zbog novodobijenih sredstava, tako i zbog jačanja prerogativa službe i ovlašćenja po pitanjima koja su se sve više nametala u međunarodnim relacijama i forumima. Na taj način je ojačan položaj ekonomskih diplomata u Ministarstvu. Njihov udeo u odlučivanju i njihov uticaj u vladi postao je dominirajući.

Na drugoj strani, strukturalne novine su ostvarene i u pogledu organizacije diplomatske službe. Formirana je Direkcija za koordinaciju saveznih i regionalnih poslova. Uključivanje talentovanih frankofona u diplomatsku službu

¹¹ Pierre Elliott Trudeau, premijer Kanade u dva navrata: 1968-1979. i 1980-1984. godine.

imalo je za posledicu simbiozu etničkog predstavljanja u spoljnim poslovima, istovremeno sa učvršćivanjem organizacione šeme i pravilnijim uključivanjem aktuelnih tema u svakodnevne aktivnosti. Neka odbačena pitanja iz prethodnog perioda (kulturalna diplomatija) dobila su svoje mesto na listi prioriteta. Ne uvek istovetni prilazi i interesi kanadskih regija postepeno su dobijali svoje značenje, pa potom i mesto u spoljnopolitičkim stavovima: trgovinska politika učinila je da se diplomatija više usmeri prema neposrednim zadacima i ciljnim objektima – privredna, kulturalna, socijalna promocija interesa Kanade.

Upravo su organizaciona prestrojavanja poboljšala diplomatsku službu i učinila da se ona osposobi i suoči sa mogućim izazovima i drugim učesnicima. Širi opseg učesnika (unutrašnjih i spoljnih) povećao je konkurentnost i uneo više zbrke u poslovne aktivnosti, na unutrašnjem planu. Neprikosnovenost MIP-a u vođenju ovih poslova ozbiljnije je dovedena u pitanje snaženjem uloge alternativnih službi u neposrednoj blizini donosilaca političkih odluka (kabineta, uz vodeće političke ličnosti – predsednika vlade i funkcionera od poverenja predsednika vlade).

Druga tendencija stigla je sa suprotne – spoljne strane. Naime, kako se osamdesetih godina zbilo veći broj međunarodnih skupova o ekonomskim i drugim temama, legitimitet je bilo moguće ostvariti upravo uključivanjem većeg broja institucija i agencija (na primer CIDA – Kanadska agencija za međunarodni razvoj). To je zahtevalo snaženje vertikalnih integracionih procesa. Odnos države prema grupama i udruženjima se menjao; proces socijalizacije, uslovljavajući njihov lakši pristup spoljno-političkim krugovima, pa i njihov neposredan uticaj u nekim odlukama, olakšao je ovakav nastup. Na primer, prilikom kanadsko-američkih pregovora o slobodnoj trgovini devedesetih godina, petnaest savetodavnih grupa je uzelo neposredno učešće, uz prezentovanje stavova i davanje sugestija.

Napredak u vertikalnoj integraciji bio je upečatljiviji na socijalnom planu. Kontrast između ranijeg zatvorenog sistema i novog otvorenog prilaza donošenju odluka, primetan je i kod većine tih pitanja (kao što su: ljudska prava, životna sredina, socijalna pravda). Raspravlja se i odlučuje na nov način uz prisustvo šire lepeze vertikalno i horizontalno ugrađenih učesnika. Tako je, na primer, na konferenciji UN o životnoj sredini i razvoju (UNCED) 1992. godine, učestvovao veliki broj NVO iz Kanade, što se nastavilo i na konferencijama sledećih godina: Svetskoj konferenciji o ljudskim pravima u Beču (1993) i Međunarodnoj konferenciji o stanovništvu i razvoju u Kairu (1994).

Uzrok toga je stalni socijalni pritisak na donosioce odluka i pomirljivost vladinih krugova prema potrebi pregovaranja sa raznim socijalnim i drugim grupama koje su tražile učešće pri donošenju odluka.

Snaženje ovih tendencija za podruštvljavanjem političkih i ekonomskih odluka, nadovezalo se na sve veću privatizaciju i smanjenje uloge države. Zasluge za socijetalizaciju i uključivanje novih učesnika u procese političkog odlučiva-

nja, imale su pre svih liberalne tendencije i vladajući krugovi u zemlji, koji su u tu svrhu osnovali dva posebna skupštinska komiteta sa širokim ovlašćenjima u održavanju javnih sednica, a osnivanjem Nacionalnog foruma o spoljnoj politici, marta 1994. godine, proces je finalizovan. Forum je 1995. godine uključio znatno više poslovnih ljudi, predstavnika akademskih krugova i drugih profesija. Na taj način je obezbeđen širok dijalog o spoljnoj politici. Kanadske NVO imale su priliku da se uključe u tokove donošenja odluka. Međutim, ne bi trebalo preceniti ulogu socijetalnih grupa u odlučivanju. Povećana prisutnost NVO u raspravama o spoljnopolitičkim i ekonomskim pitanjima nije imala istovetne posledice za poslovne ljude. Širok krug učesnika uslovio je, ipak, pojavu određenih nedoumica u vladinim krugovima, posebno u pogledu osposobljenosti za donošenje preciznih odluka. Ubrzo, da bi se smanjio pritisak velikog broja učesnika u odlučivanju o ovim pitanjima i uticaj zajedničkih parlamentarnih tela, osnovan je Savetodavni odbor za spoljnu politiku.

U vreme Ž. Kretijena¹² izvršen je pomak u pravcu vraćanja spoljne politike diplomatskoj službi. Promenjeno je ime u Državni sekretarijat (Department) za spoljne poslove i međunarodnu trgovinu, a na ključna diplomatska mesta postavljene su iskusne diplomate. Takođe, za razliku od ostalih ministarstava, jedino je diplomatskoj službi budžet povećan za 74 miliona ili 5% u odnosu na prethodni, tj. sa 1,32 na 1,4 milijarde kanadskih dolara, u 1995. godini.

S pojavom novih država u svetu, posle raspada Sovjetskog Saveza i Jugoslavije, broj diplomatskih misija je povećan na 121 u 1997. godini (110 u 1981. godini). Otvorene su nove ambasade s malim brojem službenika i relativno skromnim sredstvima za rad – noutbuk računar i lokalna radna snaga bili su dovoljni za neke od njih.

Vršena je i interna reorganizacija ministarstva. Ona se ostvarivala uz rasprave o načinu njenog vršenja – centralizovano ili decentralizovano.

Uloga zamenika ministra, tj. državnog sekretara (zamenika) ministra inostranih poslova je znatno veća nego u drugim zemljama. Stiče se utisak da je struktura diplomatske službe preteška na vrhu, da projekcija odlučivanja nije piramidalna: izvršena je diferencijacija radnih zaduženja. Smanjen je broj potčinjenih zamenicima ministra (od dvanaest, broj pomoćnika ministra sveden je na sedam). Direkcije na čijem su se čelu nalazili generalni direktori postale su najznačajnija komponenta organizacione strukture u smislu programske uprave. Od klasične diplomatske službe, kanadski MIP je prerastao u modernu instituciju, racionalno organizovanu i efikasnu.¹³

Da li to znači da se sa Ž. Kretijenom diplomatska služba vratila na tradicionalne okvire? To je tačno. Naime, pod uticajem sistematskih promena na međunarodnom planu, dat je veći značaj diplomatskoj službi, a da to istovremeno nije

¹² Jean Chretien, premijer Kanade u poslednjoj deceniji 20. veka.

¹³ A. Cooper prema: B. Hocking, ed., *Foreign Ministries, Change and Adaptation*, MacMillan Press, 1999, str. 40-53.

značilo vraćanje na staro, već joj je u izmenjenim okolnostima bila namenjena uloga koordinatora i glavnog filtera za određivanje kanadskih spoljnopolitičkih i ekonomskih interesa. Oslanjajući se na rezultate, kao indikator aktivnosti, kanadska spoljna politika se određivala prema zadacima koje su joj nametale okolnosti. Nova politika je značila da se Kanada orijentisala na komparativne prednosti (mirotvorne inicijative, na primer) i zadatke u ostvarenju nacionalnih interesa na ekonomskom planu i obezbeđenju pristupa stranim tržištima. Ovo oblikovanje kanadske spoljne politike, posebno se ocrtalo kroz interes vlade da prednost u odnosu na ljudska prava da trgovinskoj diversifikaciji.

5. Sjedinjene Američke Države: valorizovanje uloge svetske političke, ekonomske i vojne sile

Spoljna politika SAD, čini se, brže od drugih se prilagođavala promenama koje su nastale u međunarodnoj zajednici, i to je prvi i osnovni razlog njenog novijeg izgleda početkom ovog veka.

Drugi razlog, ništa manje značajan od prethodnog, jeste promena u državnim prioritetima, posebno posle značajnijih i krupnih događaja koji su se zbili u svetu, kada se najčešće vrši revizija spoljnopolitičkog nastupa. U najnovijem istorijskom periodu, Sjedinjene Države su se angažovale na ekonomskom i bezbednosno-političkom planu u cilju da potvrde prevlast u međunarodnim odnosima.

Treći razlog je u prilagođavanju diplomatije aktuelnim trendovima u zemlji, bili oni objektivne – promena raspoloženja javnosti, interesnih i drugih grupa, ili subjektivne prirode – novine u pogledu mesta i uloge diplomatske službe, najčešće u odnosu na druge organizacije i institucije koje direktno ili indirektno učestvuju u međunarodnim odnosima, ali i drugačiji pogledi na ispoljavanje državne interese i političke odluke.

U SAD predsednik tradicionalno ima najveći uticaj na kreiranje spoljne politike. On odlučuje o ključnim pitanjima spoljne politike i spoljnoekonomskim odnosima (uvodi trgovinske olakšice, potpisuje zakonske projekte, može da vetira zakone koje izglasa Kongres). Pored njega, Državni sekretarijat (State Department – SD)¹⁴, Kongres i razni komiteti imaju prvorazredan značaj. Državni sekretar je, zahvaljujući i tome što su neki američki predsednici bili i državni sekretari (Džeferson, Monro, Adams, Medison, Maršal) i zbog činjenice da je državni sekretar po pravnoj liniji prvi iz Kabineta (vlada), posle potpredsednika (koji je ujedno predsednik Senata), ključna ličnost establišmenta. Takođe, SD je prva izvršna služba dekretovana Ustavom iz 1789. godine. Ima

¹⁴ *State Department* ili Državni sekretarijat (za spoljne poslove) je, uz predsednika i Kongres, najznačajnija poluga spoljne politike i privrede. U njegovom sastavu je Kancelarija za trgovinske i poslovne aktivnosti kao inicijalna kontakt-tačka za američke firme koje traže pomoć i podršku SD. Zadatak je da omogući prostor u inostranstvu za efikasan prodor američkog biznisa.

snažne konkurente u Sekretarijatu za odbranu, Veću nacionalne bezbednosti (NSC) i u Kongresu. Svi mu oni ozbiljno konkurišu i neposredno utiču na formulisane spoljne politike. Jedan faktor ne ide u prilog SD: ustrojstvo njegovog kadra za koji se smatra da je elitistički (nasuprot visokom stepenu populizma i pluralizma američke kulture), izopšten (nedovoljno specijalizovan da odgovori naraslim zahtevima većeg broja učesnika u spoljnoj politici) i nesposoban da se prilagođava unutrašnjim zahtevima vlade (kadrovski je organizovan tako što je ostao izvan drugih saveznih javnih službi, otuđen i izvan njihovih šema i eventualnih zajedničkih projekata).

Četvrto, postepeno razgraničavanje spoljne politike u odnosu na ostale prioritete, što je posebno prisutno kod američkih glasača koji su okrenuti unutrašnjim pitanjima (plate, porezi) prilikom glasanja, čini da i američki predsednici, kako Klinton¹⁵, tako i Buš (važilo je do 11. septembra 2001. godine) nisu posvećivali onoliko pažnje spoljnoj politici, kao što je to bio slučaj s američkim predsednicima u vreme hladnog rata.

Peto, javnost i vlada su počeli da se ozbiljnije bave pitanjima uloge administracije u ostvarenju nacionalnih ciljeva: razmatra se ko i kako bi mogao to da obavlja, odnosno kakvim tehničkim i drugim sredstvima.

U okviru reforme SD postavilo se nekoliko pitanja. Kome dati prioritet – bilateralnim ili multilateralnim pitanjima? Kako urediti ambasade, njihovu ulogu i organizaciju, konfiguraciju nasleđenu iz vremena hladnog rata, kako reorganizovati sektore, direkcije, organizacione jedinice, ne bi li odgovorili aktuelnim potrebama, kao i da li je sadašnji birokratski način rada primeren uslovima i koji je informaciono-menadžerski sistem za rad direkcija i drugih profesionalnih organizacionih jedinica ispravan?

Možda je najupečatljivija promena u sistemu rada ambasada bilo osnivanje dvadesetak predstavništava u novoosnovanim državama. Krajem prošlog veka Sjedinjene Države su imale ukupno 240 predstavništava (162 ambasade, 77 konzulata i 10 drugih misija).

Najznačajnija promena u organizaciji diplomatske službe bilo je prebacivanje odgovornosti pomoćnika državnog sekretara – do 1995. godine direktno odgovornih sekretaru i njegovom zameniku – na podsekretare. Osnovan je kabinet podsekretara za globalna pitanja, u cilju da se ojača multilateralni sektor koji je uvek bio u senci bilateralnog; reorganizovano je i nekoliko službi: za ljudska prava, za izbeglice, kriminal, narkotike, i druge.

Takođe je smanjen broj izvršilaca posla. Naime, septembra 1996. godine u SD bilo je zaposleno 13.183, od čega 7.936 diplomata i 5.247 administrativaca. Konstantno se smanjuje broj službenika, odnosno spajaju poslovi, tako da je tokom

¹⁵ Bil Klinton (William Bill Clinton) bio je predsednik SAD u periodu 1992-2000. godine, kad ga je nasledio Džordž Buš mlađi (George Bush).

prošle decenije godišnje smanjivanje prosečno iznosilo oko 225 službenika, uz smanjen broj unapređenja, posebno na visoke funkcije – ambasadori i slično.¹⁶

Najnovija inicijativa za modernizaciju diplomatske službe učinjena je 1996. godine, kada je lansirana „Inicijativa za strateški menadžment” s ciljem povećanja efikasnosti rada. Program se bazirao na novim investicijama u informacione sisteme, kao i na nekim drugim novinama, ali nije ukazao i na to šta ne treba više raditi. Zaključak je bio da je najvažnije investirati u informacione sisteme, s obzirom na to da je ta oblast najpogodnija za unošenje novina.

Razvoj regionalnih centara za podršku radu predstavništava u inostranstvu je takođe novina. Formirano je nekoliko takvih centara: jedan sa sedištem u Majamiju, koji bi trebalo da opskrbi kompletnu mrežu za Srednju i Južnu Ameriku i na taj način omogući smanjenje broja osoblja ambasada.

Posle 11. septembra 2001. godine, naglasak je na bezbednosnoj komponenti i pojačan je rad i broj diplomatskog osoblja u ambasadama SAD na Bliskom istoku.

Troškovi za diplomatsku službu u 1996. godini bili su niži nego prethodnih godina, zbog restriktivne politike, i iznosili su 2,5 milijarde dolara; ako se tome dodaju i godišnje finansijske alokacije drugim agencijama koje su uključene u promociju SAD u svetu (AID, USAI, ACDA), onda je taj iznos bio znatno veći – 18,5 mlrd dolara. Na tom nivou troškovi su opstajali, da bi krajem veka dosegli 20 milijardi dolara.

Američka doktrina ekonomske bezbednosti počiva na tri principa. Prvi je podrška američkim interesima u inostranstvu, drugi – prevencija nelegalne prakse stranih kompanija, i treći – borba protiv ekonomske špijunaže stranih sila. Nju je inicirao predsednik Klinton, dolaskom na vlast 1992. godine, tezom da su rivalstva iz perioda hladnog rata političko-bezbednosne prirode potisnuta i da su na redu ekonomska rivalstva. To je bio ključni momenat u promeni američke strategije i izbijanju u prvi plan ekonomske komponente, koja se time po značaju izjednačila sa vojno-političkom komponentom američke spoljne politike. Krajem decenije, tj. uoči dolaska Dž. Buša na vlast 2000. godine, ova koncepcija je modifikovana, te je umesto borbe protiv ekonomske špijunaže, prioritet dat promociji američkih firmi i njihovom nastupu u inostranstvu.¹⁷ Novi američki pristup ukazuje na važan zaokret koji se objašnjava snažnim rastom trgovinskog deficita i njegovim uticajem na zaposlenost. Procenjuje se da je približno 13 miliona zaposlenih u sektoru direktno vezano za izvoz.

Sjedinjene Države su posebno zainteresovane da na planu međunarodno-ekonomskih odnosa očuvaju vodeću ulogu u svetu, intenziviraju svoje prisustvo

¹⁶ Pokušaji od pre deset godina da se prave programske šeme po organizacionim jedinicama, nisu se pokazali posebno uspešnim, a najnovija izmena u pogledu godišnjih izveštaja, odnosno planova rada ambasada, sa detaljnim izveštajem o radu u tekućoj godini, planovima za sledeću i sredstvima pomoću kojih bi se oni ostvarili, pokazali su se kao solidna osnova za kakav-takav uvid u neposredne aktivnosti ambasada.

¹⁷ D. Lucas, A. Tiffreau, *Guerre économique et information*, Gibert Jeune, Ellipses, Paris, 1994, str. 198-200.

u vitalnim ekonomskim zonama svetskih energenata, pospeše dalju liberalizaciju svetskih trgovinskih tokova (njihov veliki angažman u STO), dovrše preraštanje američkog kontinenta u zonu slobodne trgovine (proširenje NAFTA) i ostvare zonu slobodne trgovine sa azijsko-pacifičkim zemljama. Takođe, deluju i prema zemljama jugoistočne Azije, kako bi se nametnule i plasirale svoje proizvode na ovo značajno svetsko tržište. Neprestano proširivanje horizonta slobodne trgovine i globalizacije u razmerama svetske ekonomije bio je strateški cilj američkog modela ekonomske diplomatije na kraju 20. veka.¹⁸

Specifični mehanizmi delovanja ekonomske diplomatije SAD su trgovačke misije koje čine grupe biznismena sa ciljem da analiziraju pojedine zemlje, njihove industrijske potencijale i velike kompanije. Niz ministarstava i resora SAD imaju predstavništva u inostranstvu koja su ili uključena u ambasade ili deluju samostalno.

Analitičari smatraju da su veoma važne poluge u ostvarivanju ciljeva ekonomske diplomatije SAD postale misije SAD u UN i drugim međunarodnim organizacijama, posebno od kada su SAD nametnule svoj uticaj ovim organizacijama. Njihov cilj je da svojim uticajem dovedu do odluka koje idu u prilog američkim stavovima. To je posebno došlo do izražaja poslednjih nekoliko godina, kada nijedna značajnija odluka, posebno u međunarodnim ekonomskim forumima (STO, MMF, SB), nije mogla da bude doneta, a da nije bilo saglasnosti SAD. One su često donošene pod direktnim uplivom ili na inicijativu ove zemlje. Na taj način se američka ekonomska diplomatija pokazala veoma uspešnom u zaštiti nacionalnih ciljeva, projektovanih najčešće u vidu univerzalnih vrednosti.

U strukturi ekonomske diplomatije postoji i zajedničko telo koje formuliše stavove o značajnijim spoljnoekonomskim pitanjima – Savet za pitanja međunarodne ekonomske politike, koji ima u nadležnosti da objedini, na osnovu mišljenja pojedinih resora, ambasada i značajnijih kompanija SAD, preporuke o poslovnim projektima u inostranstvu. Predsednik SAD je ujedno predsednik Saveta. Savet je nastao devedesetih godina prošlog veka, kada su Sjedinjene Države počele da gube prestiž vodeće ekonomske sile, odnosno kad ih je Japan dostigao u tehnološkom razvoju. Odmah potom, 1993. godine, Savet je lansirao *nacionalnu izvoznju strategiju*, koja je trebalo da omogući povezivanje različitih subjekata ekonomske politike i opredeljenja prema ciljnim tržištima, pre svih, velikih zemalja (Meksika, Kine, Indije, Brazila, Argentine, JAR, Koreje). Takođe, osnovan je Ured za naučnu i tehnološku politiku, koji se starao o vraćanju leaderske uloge zemlje u tehnološkom razvoju, najvećem izazovu za nacionalne interese. Krajem devedesetih, Sjedinjene Države su vratile mesto tehnološkog lidera, sa novim tehnologijama.

¹⁸ Diplomacy: *The State Department at Work*, jun 2001; <http://www.state.gov.com/>

Sistem američke ekonomske diplomatije je centralizovanog karaktera i usmeren na delovanje prema spolja, u cilju realizovanja američkih ekonomskih interesa.¹⁹

Poslednjih nekoliko godina u središtu interesa je i informaciono-tehnološka komponenta. Tamo gde velike kompanije imaju interes, one delegiraju svoje predstavnike pri misijama SAD u svetu. Kongres je, takođe 1996. godine, doneo poseban *Akt o budućem finansiranju vladinih službi*, koji je počeo da se realizuje 2000. godine. Takođe, sve se češće postavljaju pitanja, s obzirom na smanjenja u budžetu, kako bi trebalo da izgledaju budući odnosi diplomatske službe sa Kongresom, resornim Sekretarijatom za odbranu (DOD), sa Centralnom obaveštajnom službom (CIA), Nacionalnim savetom za bezbednost (NSC), Agencijom za međunarodni razvoj (USAID), Agencijom za javne komunikacije (USAI), Agencijom za kontrolu naoružanja i razoružanje (ACDA).

Strateški cilj američke diplomatije uopšte, posebno ekonomske diplomatije, jeste otvaranje novih radnih mesta u zemlji zbog povećanog američkog ekonomskog prisustva u inostranstvu. Više od 250 trgovinskih ugovora realizovanih u periodu 1970-2000. godine omogućilo je uvećanje američke trgovine za 25 puta. Ovaj porast omogućio je otvaranje 16 miliona novih radnih mesta.

6. Zaključna razmatranja

Globalizacija u ekonomiji menja odnose između vlada i biznisa i pred diplomatsku službu postavlja neposredne zadatke u vezi sa potrebom jačanja konkurentnosti i nastupa na stranim tržištima. Nove pojave na svetskoj sceni nisu potisnule države s političke scene, ali su ih postavile na drugačije mesto od onog na kojem su bile pre nekoliko decenija. Pored znatno većeg broja aktera, sve je veći broj pitanja o kojima se izjašnjavaju države i drugi nevladini akteri; zajedno sa novim tehnikama i formama ekonomske i trgovinske prakse pregovaranja, menja se granica između politike i onoga što ona nije. Ekonomska diplomatija nije imuna na te promene i ona mora da se prilagođava. U nju se uključuju predstavnici poslovnih i naučnih krugova i obogaćuju njen sadržaj.

U osnovi, globalizacija unosi i nove vidove odnošenja političkih struktura prema procesu donošenja spoljnopolitičkih odluka. Postoje dva sistema u tom pogledu. U zemljama s anglosaksonskom tradicijom donošenje odluka se koncentriše u uskom krugu, u kabinetima predsednika ili premijera. One se formulišu na raznim nivoima i u okviru raznih organizacija koje utiču na formulisanje konačnih stavova političkog vrha zemlje. U francuskom sistemu uticaj ovih struktura je manji, ali su funkcionalno i te kako prisutne. To je novina

¹⁹ P. Lorot, ed., „Pourquoi la Geoeconomie, Institut Europeen de Geoeconomie”, *Economica*, propos recueillis de P. Lorot, entitule Etas Unis: la „diplomatie de negoce”, Paris, 1999, str. 103-118.

koja je učinila da je ekonomska diplomatija postala efikasnija i funkcionalno ustrojena. Pri tome se ima u vidu i da odluke značajnih regionalnih organizacija imaju sve veći uticaj (EU, NAFTA, ASEAN), pri čemu se i deo suverenosti državnih odluka prenosi na te organizacije. Znači, osnova piramide se širi, kada su u pitanju učesnici koji mogu doprinositi formulisanju odluka. Kako se odluke donose u užem krugu i uz jake lobističke centre moći u vidu moćnih privrednih krugova, pre svega krupnog kapitala, to oni indirektnim ili direktnim uticajem na kabinetske ličnosti usmeravaju procese odlučivanja.

Ali, istovremeno se menja i uloga diplomata u najširem smislu poimanja (diplomatskim poslovima bave se i velike kompanije, interesne grupe i dr.) u poslovima privredne promocije. Oni, bilo da su u javnoj ili privatnoj sferi, upućeniji su sve više jedni na druge.

Jedno od centralnih mesta u tretiranju uloge savremenih diplomatskih službi je i pitanje da li je informativna komponenta uopšte potrebna diplomatskim službama. Naime, budući da informacija brže stiže medijskim putem (CNN i sl.), upravo se takvo pitanje i nameće. Međutim, kako je, po prirodi stvari, diplomatska informacija u suštini analitička, to je onda i njena postojanost, ukoliko je ona kvalitetna i sažeta, neophodna. Takođe, informacione tehnologije su znatno doprinele novim realnostima u međunarodnim odnosima.

Ono što je bitno je da je ekonomska diplomatija velikih sila u stvari postala deo vrha vlasti koji se aktivno njome bavi: ona nije samo u ingerenciji nadležnih ministarstava (MIP, Ministarstvo ekonomije i drugih, nego i vrha establišmenta). Još jedan element, s tim u vezi, postao je važan u razmatranjima o diplomatskoj službi. Sve je evidentnije da je ona ključna u procesu sticanja uloge koordinatora aktivnosti prema svetu. Takva uloga odražava promenljivu prirodu političkog miljea u kojem vlade deluju, u uslovima relativizovanja granica zvaničnog i javnog.

Izgleda da je odgovor diplomatskih službi na izazove bio dvostruk: unutrašnji – prema vladama i u okviru vlada i njenih struktura, i spoljni – izvan vlada, razvijanjem veza sa domaćim interesnim i poslovnim grupama. U tom smislu i povezivanje diplomatskih službi sa NVO i drugim grupama je upravo dovelo do novog odnosa, tj. do podele uloga i koordiniranja. To se posebno odnosi na EU. U nekim slučajevima smanjene su razlike između različitih aktera međunarodne aktivnosti. Slučaj Japana je indikativan: MIP i Ministarstvo trgovine i industrije su udružili svoje snage kako bi pojačali ekonomsko prisustvo u svetu. Time je uloga diplomatske službe porasla, odnosno diplomatija postala značajan element u regulisanju te uzajamnosti.

Potrebno je naglasiti da je funkcija diplomatije i diplomatskih službi na ovom nivou razvoja koordinirajuća, posebno između pojedinih segmenata u vladi, između samih vlada, između vlada i međunarodnih tela, između zvaničnih i nezvaničnih ličnosti i predstavnika. Diplomatske službe se tome moraju prilagoditi i naći svoju promenjenu ulogu. To, međutim, nije uvek slučaj, posebno kod manje razvijenih zemalja.

Literatura

- Albrow, M. – King, E.: *Globalization, Knowledge and Society*, London, 1999.
- Baylis, J. – Smith, S.: *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, 2001.
- Berridge, G. R.: *Diplomacy – Theory and Practice*, Palgrave, 2001.
- Clerc, P.: *Economic Intelligence*, Universite de Presse, Paris, 2002.
- Cohen, S.: *Les diplomates, Negocier dans un monde chaotique*, Editions Autrement, 2002.
- *Diplomacy: The State Department at Work*, jun 2001; <http://www.state.gov.com/>
- Held, D.: *Democracy and the Global Order: From the Modern State to Cosmopolitan Governance*, Cambridge Press, 1995.
- Hocking, B.: *Foreign Ministries: Change and Adaptation*, McMillan Press, 1999. Karović, P.: *Diplomacija*, Geca Kon a.d., Beograd, 1935.
- Lorot, P., ed.: „Introduction a la Geoeconomie, Institut Europeen de Geoeconomie”, *Economica*, 1999.
- Lucas, D. – Tiffreau, A.: *Guerre economique et information*, Gibert Jeune, Ellipses, Paris, 1994.
- Prvulović, V.: *Ekonomaska diplomatija*, Privredni pregled, Beograd, 1999.
- The Ministry of Foreign Affairs of Japan: *Diplomatic Blue Book, 2001*, Chapter II: „Japan’s Foreign Policy in Major Diplomatic Fields”, <http://www.mofa.go.jp/policy/bluebook/>

PROF. DR NATAŠA CVETKOVIĆ

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

RESTRUKTURIRANJE – KLJUČ OZDRAVLJENJA PREDUZEĆA U USLOVIMA NESAVRŠENE TRŽIŠNE EKONOMIJE¹

Rezime: *Cilj rada je da zbog karakteristika postojećeg privrednog ambijenta ukaže na značaj restrukturiranja domaćih preduzeća u „nesavršenim tržišnim uslovima”. Izgrađujući sopstvene trase daljeg razvoja, srpska privreda nastoji da razradi konzistentne programe restrukturiranja, čime će se prevazići postojeći poslovni i razvojni problemi, obezbediti uključivanje u svetske tržišne tokove i stvoriti realne osnove za uspešan oporavak.*

Ključne reci: *Srbija, restrukturiranje privrede, restrukturiranje preduzeća.*

PROFESSOR NATAŠA CVETKOVIĆ, PHD

Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade

RESTRUCTURING – KEY FOR THE RECOVERING OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF IMPERFECT MARKET ECONOMY

Abstract: *The main goal of the paper is to point out the importance of national enterprises restructuring in “defective market condition” because of the national economic environmental characteristics. Building up its own ways of future development, the Serbian economy tends to elaborate consistent restructuring programs in order to overcome the existing business and development problems to join the world market trends, and to provide real basis for successful recovery.*

Key words: *Serbia, economy restructuring, enterprises restructuring.*

¹ Rad predstavlja deo istraživanja na projektu „Strategijske opcije umrežavanja Srbije u svetske privredne tokove”, koji finansira Ministarstvo za nauku i životnu sredinu RS.

1. Uvod

Prateći pozitivna i negativna iskustva zemalja u tranziciji, moguće je zaključiti da Srbija ne može unaprediti svoju privredu na dugi rok bez temeljnijeg restrukturiranja i uključivanja u globalne ekonomske tokove. Preovlađuje shvatanje da se uspešno sprovođenje procesa tranzicije ne može ostvariti bez priliva stranog kapitala, uspostavljanja odnosa sa međunarodnim finansijskim institucijama, kao i okončanja procesa privatizacije koji će dovesti do rasta trgovine hartija od vrednosti na finansijskim tržištima.

Srbija danas nastoji da okonča proces liberalizacije i privatizacije, i da stvori makroekonomsku stabilnost privrede, što predstavlja preduslov za ulazak u drugu fazu procesa tranzicije. Dok se većina zemalja regiona suočava sa rešavanjem problema razvoja institucionalne infrastrukture neophodne za nesmetano funkcionisanje tržišne privrede, jačanjem sposobnosti države da obezbedi prihode za finansiranje javnih službi, kao i stvaranjem zdravih uslova poslovanja, Srbija značajno kasni na tom putu. U osnovi, tržišna privreda se svela na usko tržište roba i usluga, bez tržišta kapitala, profitabilnih preduzeća i radne snage. Takođe, nerazvijene tržišne institucije, uz snažnu ulogu države i političkih faktora, prigušivale su ispoljavanje tržišnih zakonitosti i snažniju tržišnu orijentaciju.

Postignuti rezultati u prethodnoj godini ukazuju da su stvoreni uslovi za efikasnije i intenzivnije sprovođenje procesa tranzicije. Sastavni deo dosadašnjih reformi u zemlji predstavlja: razvoj institucija za unapređenje preduzetništva i malih i srednjih preduzeća, ubrzanje procesa privatizacije, ograničavanje budžetskog deficita, restrukturiranje i rehabilitacija privrede i bankarskog sektora, harmonizacija domaćeg računovodstva sa evropskim standardima, liberalizacija trgovine i tako dalje.

Prelazak iz jednog u drugi ekonomski sistem, tržišnog tipa, podrazumeva restrukturiranje ekonomskih subjekata u svim segmentima njihove delatnosti. Polazište tih promena su principi i metode tržišnog načina poslovanja, što u prvi plan ističe potrebu ovladavanja neophodnim znanjima i veštinama, kao osnove efikasnog ostvarivanja menadžerske i izvršnih funkcija.

Pod uticajem dugogodišnjeg delovanja niza ograničavajućih faktora iz prethodnog perioda, koji su praktično doveli u pitanje dalju poslovnu egzistenciju jednog broja domaćih preduzeća, javila se potreba za njihovim restrukturiranjem. Bez obzira na to da li je reč o preduzećima koja su okončala ili tek nameravaju da započnu proces privatizacije, neophodno je pristupiti postupku dijagnostičiranja, saniranja i revitalizacije onih delova za koje se utvrdi da je to moguće u skladu sa opštom razvojnom orijentacijom preduzeća, s jedne strane, i ekonomskom i poslovnom politikom, s druge. Stoga je svrha restrukturiranja da se programski osmisle i operacionalizuju osnovna opredeljenja poslovne politike preduzeća.

Studije restrukturiranja firmi u tranziciji pokazuju da se privatizovane firme brže restrukturiraju nego neprivatizovane. To se odnosi na defanzivno (cost-related) i strategijsko (revenue-focused) restrukturiranje. Dok se prva faza, defanzivno restrukturiranje, odnosi na gubitak aktivnosti, dotle druga faza uključuje investiranje u one segmente koji mogu da omoguće razvoj i postizanje komparativne prednosti. Usled toga, pravi se razlika između kapitalnih ulaganja (zgrade, oprema) i ulaganja u pojedine oblasti firme (istraživanje i razvoj, marketing, menadžment, ljudski izvori), što može u fazi preprivatizacionih aktivnosti imati značajniju ulogu nego ulaganje u fizički kapital.

Budući da je karakteristika domaćeg privrednog ambijenta poslovanje preduzeća u tzv. nesavršenim tržišnim uslovima koje karakteriše prisustvo simptoma krize, to se nameće potreba za ispitivanjem mogućnosti za prevazilaženje postojećih problema, kao i nastavak poslovanja u takvim okolnostima. Stoga će dalje jačanje tržišne orijentacije domaćih preduzeća i nastavak procesa privatizacije u narednom periodu afirmisati značaj strategije restrukturiranja. Ona podrazumeva korenitu izmenu načina poslovanja, uz istovremenu primenu niza mera sa prevashodnim ciljem da se prevaziđe stanje akutne krize.

2. Restrukturiranje – faktor ozdravljenja preduzeća

Jedan od čestih razloga za preduzimanje aktivnosti restrukturiranja je stanje krize u kome se preduzeće može naći. Kako kriza i krizna stanja imaju svoja ishodišta, tako se ona može identifikovati na području: vlasničkih odnosa, upravljačke (menadžerske) funkcije, razvoja, tržišta, kadrova, finansija, proizvodnje. Otklanjanje krize i kriznih stanja zahteva planski i koordinirani pristup uticaja na pojedine segmente poslovnog sistema i tokova u njemu.

Postoji veliki broj uzroka i simptoma krize. Neki od najuobičajenijih su: gubitak tržišta, pad prodaje, pad profita, nepoverenje potrošača, finansijski gubitak, pad prinosa na investicije, pad morala zaposlenih, itd. Stanje krize usko je povezano sa neuspehom u upravljanju i poslovanju preduzeća.

Kod velikog broja domaćih preduzeća izuzetno su izraženi simptomi bolesti i krize. Potrebno ih je identifikovati i na sistemu uzorka, analizom računovodstvenih i finansijskih podataka odabranih preduzeća, rangirati po učestalosti ispoljavanja. *Identifikacija* odnosno dijagnosticiranje *simptoma bolesti i krize* je preduslov za utvrđivanje njenih *uzroka*. Od prepoznavanja i definisanja uzroka krize zavisi sadržaj elemenata strategije ozdravljenja, tj. mere i akcije koje treba preduzeti.

Problemi s kojima se suočavaju domaća preduzeća, a koji mogu dovesti do stanja krize, iako mnogobrojni, grupisani su u par najznačajnijih:

- problem nedovoljnog investiranja preduzeća;
- institucionalne specifičnosti:

- *regulativa stečaja i likvidacije* (legislativa stečaja i likvidacije postoji, ali se ne sprovodi dosledno);
- *bankarski sistem i njegova uloga*;
- *employeeism* – situacija u kojoj zaposleni u preduzeću, uprkos započetoj privatizaciji ili korporatizaciji, zadržavaju nesrazmerno veliki uticaj sa krupnim implikacijama na poslovanje.²

Preduzeće ne može iz svih kriznih situacija uspešno da izađe. Neuspeh može dovesti preduzeće u dve osnovne grupe situacija: 1) situacije u kojima postoji mogućnost za obezbeđivanje opstanka tj. preživljavanje preduzeća, ili situacije u kojima je moguće potpuno ozdravljenje, i 2) situacije u kojima nema nade za preduzeće. Strategije ozdravljenja su specifične, jedinstvene i neponovljive, što otežava posao ka njihovom grupisanju. U zavisnosti od dubine krize i obima preduzetih mera ozdravljenja, potrebno je izvršiti selekciju strategijskih opcija ozdravljenja. Radi se o istraživanju uslova za korišćenje strategija koje su usmerene u pravcu smanjenja troškova, smanjivanja aktive, povećanja prihoda ili njihovim kombinacijama uz nastojanje da se poboljša novčani tok (*Cash-Flow*).

Uspešna strategija ozdravljenja mora da sadrži više *elemenata i mera* kojima se utiče na *otklanjanje uzroka krize*. Istraživanjem je potrebno utvrditi mere za odgovarajuće grupe neuspešnih preduzeća, kao što su: promena upravljanja, organizacione promene, smanjenje troškova, promena finansijske strategije, poboljšanje marketinga, fokusiranje na nove proizvode i usluge, investicije, strategije eksternog rasta i slično.

Uzroci krize privrede Republike Srbije su duboki jer se naša zemlja u poslednjih petnaest godina našla pod uticajem političkih, ekonomskih, finansijskih, tehnoloških, pravnih i socijalnih sila sa nekontrolisanim i dramatičnim delovanjem. Kao posledica navedenih uticaja došlo je do rapidnog slabljenja ekonomskog položaja zemlje. Niska produktivnost rada, pre svega u proizvodnji, neracionalno poslovanje i izrazita neefikasnost investicija nisu mogli da obezbede potrebnu potrošnju i akumulaciju za dalji razvoj, tako da se išlo na preterano zaduživanje prema inostranstvu. Sve veći broj preduzeća je zapadao u zonu gubljenja kapitala.

Jedan od uslova da bi se u preduzeću pokrenuo proces restrukturiranja je njegova nesolventnost. Ovo potvrđuju rezultati istraživanja prema kojima je prezaduženost ključni faktor koji je uslovio ulazak preduzeća u krizu. Ocenu uticaja faktora ilustruje tabela 1.

² Izvor: Rezultati istraživanja na projektu „Strategije ozdravljenja preduzeća u kriznim uslovima poslovanja privrede Republike Srbije (2000-2005)”, MNTR, 2005.

Tabela 1. Uzroci krize preduzeća u restrukturiranju u Srbiji

| UZROCI | PREDUZEĆA (%) |
|---|---------------|
| Prezaduženost | 76,47 |
| Neadekvatno upravljanje finansijama (nedostatak obrtnog kapitala) | 64,71 |
| Gubitak tržišta | 52,94 |
| Nepovoljni eksterni uslovi (državna regulativa, sankcije, bombardovanje, loš položaj privredne grane) | 47,06 |
| Zastarelost tehnologije | 35,30 |
| Kriza upravljanja | 17,65 |
| Neadekvatna organizaciona struktura | 17,65 |
| Ostali | 7,10 |

Izvor: Interni podaci Agencije za privatizaciju, Beograd, 2004.

U cilju komparacije predstavljamo rezultate istraživanja *Society of Practitioners of Insolvency* o uzrocima nesolventnosti preduzeća u Velikoj Britaniji (videti tabelu 2).

Tabela 2. Uzroci krize preduzeća u Velikoj Britaniji

| UZROK | PREDUZEĆA (%) |
|--|---------------|
| Gubitak tržišta | 35 |
| Neadekvatno upravljanje finansijama (nedostatak finansiranja, nedostatak obrtnog kapitala / gotovine) | 32 |
| Kriza upravljanja (strah, optimistično planiranje, nepažljivo vođenje knjigovodstva, nedostatak informacija, tehnološki neuspeh) | 23 |
| Prezaduženost | 10 |

Izvor: Rezultati istraživanja *Society of Practitioners of Insolvency*, London, Velika Britanija

Budući da je kriza prisutna i u velikom broju preduzeća razvijene tržišne ekonomije, vršena su brojna istraživanja koja su analizirala redosled faktora koji uslovljavaju krizu. Na prvom mestu se nalazi gubitak tržišta, dok u našim preduzećima ovaj faktor zauzima treće mesto. Neadekvatno upravljanje finansijama je u oba slučaja drugorangirani uzrok, s tim što je procentualno dvostruko veći broj naših preduzeća. U Velikoj Britaniji, koju smo u ovom slučaju uzeli kao predstavnika zemalja razvijene tržišne privrede, prezaduženost je uzrok krize u samo 10% preduzeća, što je u našim preduzećima gorući problem!

Kriza je dinamična pojava koja u svom razvoju ima određene faze. Prema tzv. Finkov modelu, „anatomija” krize se može sastojati od četiri različite faze:

1. prodromalna faza,
2. akutna faza,
3. hronična faza i
4. faza izlaska iz krize.

Prodromalna faza je upozoravajuća. Kao i bolest, kriza identifikovana u ovoj fazi može se lako lečiti, čak i sprečiti. Utvrđivanje krize u ovoj fazi može biti komplikovano. Međutim, detekcija uzroka bez preduzete akcije neizostavno vodi ka akutnoj fazi krize. U ovoj fazi simptomi zahtevaju hitnu akciju. Odnosno, akutna faza se opisuje kao tačka bez povratka u kojoj se kriza desila, a glavni cilj je limitiranje štete. Osnovne njene karakteristike su velika brzina i intenzitet.

Tokom hronične faze simptomi su jasni i uvek prisutni. Reč je o periodu preokreta. Ova faza može biti početak oporavka za neka preduzeća ili pak početak kraja za druga. Hronična faza se ponekad naziva *faza čišćenja krizne situacije*, kao i *post mortem faza*. Naime, preduzeće ne može iz svih kriznih situacija uspešno da izađe. Pred njim se praktično nalaze alternative – ozdravljenje ili likvidacija. Dakle, za neka preduzeća ovo je period oporavka, samoanalize, preispitivanja i lečenja. Istovremeno to može biti i period finansijskog sunovrata, fluktuacije menadžera i drugih operativnih problema. Izlazak iz krize znači da se „pacijent” oseća bolje. Dostići ovaj stadijum, cilj je svih preduzeća tokom krize.

Saznanja i iskustva u oblasti revitalizacije preduzeća su od velike važnosti za definisanje pravaca koje treba slediti da bi se smanjio gap između svetske i domaće prakse. Izučavanje krize i strategija za njeno prevazilaženje u oblasti upravljanja je novijeg datuma. Razmatranje problematike ozdravljenja kao sastavnog dela restrukturiranja u razvijenim tržišnim ekonomijama, nešto je drugačije od zemalja u tranziciji. Ono što je zajedničko je činjenica da su neuspeh, problemi u poslovanju, kriza i bolest sastavni deo života preduzeća u svim delovima sveta. Broj preduzeća koja su neuspešna i propadaju mnogo je veći od onih uspešnih. Razlikuju se samo strategijske opcije ozdravljenja.³

Pri formulisanju uspešne strategije ozdravljenja i njenih elemenata, potrebno je voditi računa o relevantnim faktorima ozdravljenja kao što su: simptomi, uzroci i jačina krize, karakteristike grane, struktura cena i troškova, kao i o tekućem strategijskom i operativnom zdravlju preduzeća. Strategije ozdravljenja, dakle, podrazumevaju kombinovanje većeg broja tekućih i operativnih mera.

Opravdanost i efikasnost strategije ozdravljenja moguće je ceniti na osnovu odgovarajućeg i razvijenog sistema kriterijuma efikasnosti poslovanja. Imajući u vidu neizvesnost na domaćem tržištu, te očekivanja i imperativ da se naša preduzeća učine prohodnim i poželjnim za razvojne poduhvate, prezentacija savremenih strategija ozdravljenja predstavlja značajan doprinos osposobljavaju doma-

³ Izvor: Rezultati istraživanja na projektu „Strategije ozdravljenja preduzeća u kriznim uslovima poslovanja privrede Republike Srbije (2000-2005)”, MNTR, 2005.

ćih preduzeća da racionalno i brzo reaguju na šanse i pretnje iz okruženja, racionalno koriste raspoložive resurse, da kreiraju nove projekte i programe i da za preduzete akcije i mere preuzimaju rizik.

Problematika restrukturiranja i ozdravljenja predmet je brojnih teorijskih i empirijskih istraživanja u razvijenim zemljama Zapada. Tako, rezultati jednog opsežnog empirijskog istraživanja sprovedenog krajem osamdesetih godina povodom radikalne transformacije u preduzećima razvijene tržišne privrede (SAD i Zapadna Evropa), ukazuju na činjenicu da je najveći broj preduzeća pokušao da savlada teškoće kroz organizaciono restrukturiranje i radikalne izmene strategije preduzeća. Razmatranja problematike ozdravljenja preduzeća u zemljama u tranziciji usmerena su u nešto drugačijem smeru. U tranzitornim uslovima koje karakteriše nerazvijeno tržište kapitala, preduzeća, menadžera i sl., insistira se na sveobuhvatnim i radikalnim promenama koje premašuju samo finansijsko i strategijsko restrukturiranje. Restrukturiranje u ovim privredama obuhvata sve pore poslovanja preduzeća, u cilju da dovede do strukturnih promena načina poslovanja i poslovne stabilnosti preduzeća.

Za izlazak iz ekonomske krize neophodne su velike promene na globalnom planu i promene unutar preduzeća. Uočavanjem stanja akutne krize, upravljanjem krizom i primenom adekvatnih strategija restrukturiranja, moguće je obezbediti alternativna rešenja za njeno prevazilaženje.

Preporuke privrednika, na osnovu ankete sprovedene od strane Instituta za tržišna istraživanja, su da je za uspešno poslovanje, pored regulisanja ekonomske politike, potrebno izvršiti u celosti procese tržišnog, organizacionog, tehnološkog, finansijskog i svojinskog restrukturiranja. Stoga je potreban organizovan i planski pristup ozdravljenju preduzeća, usmeren prevashodno ka privrednim subjektima koji ispoljavaju znake „bolesti” i krize, a indirektno ka njihovim poslovnim i strateškim partnerima. Rezultati strategije treba da omoguću zdravu poslovnu klimu, kroz razradu i primenu konzistentnih programa, čime će se prevazići postojeći poslovni i razvojni problemi i stvoriti uslovi za uključivanje u svetske tržišne i razvojne tokove. Istovremeno, poslovnim i strateškim partnerima, kao indirektnim korisnicima rezultata projekta, obezbeđuje se mogućnost razvoja poslovne i strateške saradnje sa domaćim proizvođačima.

Za izlazak iz ekonomske krize neophodne su velike promene na globalnom planu (*restrukturiranje privrede*) i promene unutar preduzeća (*restrukturiranje preduzeća*). Primenom navedenih strategija restrukturiranja na makro i mikroplanu, moguće je obezbediti adekvatna alternativna rešenja za prevazilaženje krize.⁴

⁴ N. Cvetković, S. Grgurević, B. Ilić, „Restrukturiranje preduzeća kao faktor prevazilaženja krize”, *Ekonomski vidici*, vol. X, no. 2, DEB, Beograd, april 2005.

2.1. Restrukturiranje privrede

Restrukturiranje privrede se zasniva na izmeni učešća određenih aktivnosti (na nivou nacionalne ekonomije) i promeni organizacionih oblika privrednih subjekata. U tom kontekstu restrukturiranje podrazumeva povećanje uloge i značaja malih i srednjih preduzeća u privatnom vlasništvu, u odnosu na velike državne korporacije. Takođe, na značaju dobijaju usluge – sektor usluga se razvija, posebno u domenu visoke tehnologije i stvaranju i forsiranju fleksibilnih malih i srednjih preduzeća koja se bave pružanjem usluga.

Kad ekonomski sistem zapadne u krizu, izlazi se traže u sanaciji ili likvidaciji. Sanacija se sprovodi u neposrednim kontaktima zainteresovanih subjekata ili pak u stečajnoj proceduri, a likvidacija se može sprovesti kroz stečajni postupak ili neposredno. U iznetom smislu stečaj je karika u procesu saniranja firme i treba ga tako shvatiti i tumačiti. Logika je, dakle, da stečaj treba da se vodi na liniji saniranja firme u jednom jedinom cilju, a to je njen opstanak. Stečaj treba izvoditi po jasnom programu koji se uvek svodi na izučavanje argumenata u smislu odlučivanja da li firmu treba očuvati ili likvidirati, i pod kojim uslovima ona može da opstane. Stečaj je stoga ekonomski proces, a ne pravna procedura u kojoj se zaustavljaju sva ekonomska zbivanja. U našoj praksi ova procedura se naziva radnim stečajem, ali ona nije razvijena do nivoa koji je potreban u ovom vremenu i stanju u kojem se nalazi naša privreda.

Pravne procedure su ekonomski neopravdane i tako postavljene da se u njima do kraja istopi preostali kapital firme koja je ušla u stečaj, pa čitav ovaj proces gubi na svrsishodnosti jer poverioci na kraju ostaju „kraćih rukava”.

Stručnjaci pravne profesije bi mogli da stave ozbiljne primedbe na način izlaganja ove materije, zastupajući poziciju da se imovinski odnosi u stečajnoj proceduri moraju raščistiti, a to nije lak posao posebno u nesređenim firmama – kakve su najčešće one koje ulaze u stečaj.

Kada se najveći broj firmi koje ulaze u stečaj bude osposobio za dalji rad, smatraćemo da je ovaj proces uveden u red. Konačna poruka svih zaključaka je da ma kako se stvari odvijale, one moraju biti efikasne. Fiksni troškovi firmi koje ulaze u stečaj su suviše veliki da bi se stečajni procesi vodili neracionalno dugo.

Stanje domaće privrede odslikava se na tržište kapitala koje karakteriše nizak nivo razvijenosti. Funkcionisanje finansijskog tržišta je u funkciji trenutnog modela privatizacije. Povećao se obim trgovanja akcijama iz privatizacije, što je pozitivno za razvoj akcionarstva u Srbiji. Negativno je što proces teče od malih ka velikim akcionarima. Osnovni razlog je u neinformisanosti malih akcionara koji neretko ne znaju šta prodaju i koju cenu dobijaju.

2.2. Restrukturiranje domaćih preduzeća u postupku privatizacije

Restrukturiranje domaćih preduzeća u postupku privatizacije je u nadležnosti države, odnosno republičke Agencije za restrukturiranje. Ona je osnovana u cilju da se preduzeća od strateškog značaja za ovu zemlju osposobe za uspešno poslovanje i nastavak ili završetak procesa privatizacije.

Od sredine 2001. godine, s primenom novog modela privatizacije preduzeća i drugih pravnih lica, restrukturiranje preduzeća dobija na značaju kao mogući preduslov uspešnog sprovođenja postupka privatizacije.

Osnovni cilj restrukturiranja domaćih preduzeća je uspešna privatizacija, odnosno prodaja preduzeća i (ili) njegovih delova. Program restrukturiranja je dokument koji predstavlja plan rešavanja finansijskih, organizacionih, socijalnih i ekoloških prepreka za sprovođenje postupka privatizacije preduzeća. Smatra se da je program uspešno sproveden:

- kad je preduzeće, odnosno njegove samostalne poslovne jedinice (njihov što veći broj) postale tržišno održive poslovne jedinice;
- kad su poznati delovi preduzeća, odnosno njegova imovina koja se može prodati samo pojedinačno, izvan poslovne celine (da bi se ostvario cilj prodaje preduzeća bez ostatka), i
- kad su utvrđena i prihvaćena rešenja za višak zaposlenih.⁵

Prognoze menadžera anketiranih preduzeća u odnosu na očekivani period prodaje izražene su na sledeći način:

- 42,86% smatra da će se preduzeće privatizovati u roku od šest meseci do jedne godine;
- 28,57% smatra da je za privatizaciju potrebno više od godinu dana;
- 23,81% očekuje privatizaciju u periodu od tri do šest meseci;
- 9,52% smatra da će se preduzeće privatizovati najviše za tri meseca.

Restrukturiranje u postupku privatizacije podrazumeva aktivno angažovanje: preduzeća koje se restrukturira, poverilaca preduzeća koje se restrukturira i Agencije za privatizaciju. Ona je preliminarno identifikovala oko 40 društvenih preduzeća čije ekonomske i statusno-organizacione performanse, kao i veliki broj zaposlenih ukazuju na neizbežnost restrukturiranja u postupku privatizacije.

Zakonska regulativa predviđa da se restrukturiranje odvija u tri faze:

1. preprivatizacione aktivnosti identifikuju preduzeća koja se restrukturiraju, izbor konsultanata i izradu dijagnostičkog izveštaja;
2. izrada i usvajanje programa restrukturiranja – pokreće se inicijativa za privatizaciju i priprema se i usvaja program restrukturiranja u roku od 90 dana;

⁵ Izvor: Rezultati istraživanja na projektu „Strategije ozdravljenja preduzeća u kriznim uslovima poslovanja privrede Republike Srbije (2000-2005)”, MNTR

3. implementacija programa restrukturiranja i postupak prodaje – privatizacija u kojoj se implementira program restrukturiranja i vrši prodaja kapitala (imovine) javnim tenderom ili javnom aukcijom.

Uspešnost *restrukturiranja privatizovanih preduzeća* u velikoj meri zavisi od sposobnosti menadžmenta da inicira i sprovede program predviđenih promena. Reč je, dakle, o elementu strategije restrukturiranja koji je tesno povezan sa obezbeđenjem finansijskih sredstava. Očekuje se da će sa razvojem procesa privatizacije i njemu svojstvenih institucija kao i finansijskih tržišta, na značaju dobiti novi načini finansiranja koji uveliko funkcionišu u svim zemljama tranzicije i razvijenim zemljama Zapada, poput fondova privatnog akcijskog kapitala, biznis-anđela, i tako dalje.

Rezultati istraživanja pokazali su da se:

- u prvoj fazi nalazi 23,8% preduzeća;
- u drugoj fazi nalazi 38,1% preduzeća;
- u trećoj fazi nalazi 38,1% preduzeća.

Navedeni podaci pokazuju da je proces restrukturiranja dugotrajan i ne napreduje željenim tempom, jer se oko 62% preduzeća nalazi u prve dve faze. Treba istaći da je maksimalno vremensko trajanje prve faze šest meseci, druge 90 dana, a treća se sprovodi prema Programu restrukturiranja.⁶

Dosadašnje iskustvo u restrukturiranju privatizovanih preduzeća ukazuje da se, s obzirom na nespornu kompleksnost tematike i neophodnu celovitost, mora realizovati u više faza koje će rezultirati nizom međusobno povezanih potprojekata, i to:

1. priprema informacione osnove s analizom stanja u preduzeću;
2. priprema polaznih osnova strategije restrukturiranja preduzeća;
3. izrada strategije restrukturiranja preduzeća;
4. monitoring realizacije.⁷

Priprema informacione osnove o stanju i razvojnim ograničenjima preduzeća (proizvodnja, korišćenje i stanje kapaciteta, kadrovi i motivacija, organizacija i upravljanje, integrisanost i kooperacija, snabdevanje i troškovi, marketing i tržište, finansijski položaj i rezultati, strateška opredeljenja, itd.) vrši se na osnovu analize stanja u preduzeću i sadrži: osnovne podatke, proizvodni program i značaj preduzeća; opis tehnologije i korišćenje kapaciteta; kadrove i motivaciju; organizaciju i upravljanje; opis proizvodnje (osnovni proizvodi i usluge); marketing i tržište; inovativnost, kvalitet i standardizaciju; integrisanost i kooperaciju; troškove i konkurentnost; analizu finansijskog položaja i tokova; zaključak sa ocenom o mogućnostima uspešnog restrukturiranja. Ori-

⁶ Interni podaci Agencije za privatizaciju, Beograd, 2004.

⁷ Izvor: Interni podaci Agencije za privatizaciju, Beograd, 2004.

ginalni podaci na nivou preduzeća treba da nam omoguće da testiramo kako vlasnička struktura, izabrani metod privatizacije i procenat prodaje na domaćem tržištu utiču na aktivnosti restrukturiranja.

Priprema polaznih osnova strategije restrukturiranja preduzeća na osnovu opštih saznanja i rezultata istraživanja u prvoj fazi, treba da obuhvati sledeće oblasti istraživanja: opšti uslovi razvoja u proteklom periodu; ostvareni rezultati i tendencije; ocena razvojnih mogućnosti i ograničenja preduzeća; očekivane strukturne promene ponude i tražnje na domaćem tržištu. *Analiza opštih uslova razvoja u proteklom periodu* treba da obuhvati analizu institucionalnog i razvojnog ambijenta, kao i efekte ekonomske politike s naglaskom na položaj preduzeća na tržištu, i s tim povezane sposobnosti da se doprinese iskorišćenju komparativnih prednosti i praćenju razvojnih tokova, posebno u oblasti tehnologije. Svetske razvojne i tržišne tendencije s posebnim osvrtom na strukturne, regionalne i tehničko-tehnološke promene u svetu i aktuelna tržišna kretanja, relevantne su za funkcionisanje i poslovanje preduzeća. *Ostvareni rezultati i tendencije u poslovanju* treba da prikažu dosadašnju proizvodnu i spoljnotrgovinsku aktivnost, kao i strukturne i tehničko-tehnološke promene.

Izrada strategije restrukturiranja preduzeća treba da sadrži: polazne osnove; očekivani ambijent i razvojne tokove; opšti tržišni i razvojni ambijent; osnovne ciljeve razvoja; osnovne pravce razvoja; pretpostavke i realizaciju razvojnih ciljeva; očekivane efekte na proizvodne rezultate, razvojni i tržišni položaj preduzeća. Posebno značajan segment strategije je formulisanje pretpostavki i realizacija razvojnih ciljeva. Oni se mogu odnositi na: modernizaciju proizvodne osnove; kadrovsko prilagođavanje i razvoj motivacionog sistema; razvoj marketinškog pristupa i informacionog sistema; organizaciono, statusno i upravljačko restrukturiranje; finansijsku konsolidaciju i modalitete mobilizacije sredstava. Finansijska konsolidacija se može ostvariti izradom programa regulisanja dužničko-poverilačkih odnosa, socijalnog programa ili ostalih mera u funkciji restrukturiranja preduzeća (dokapitalizacija, mere za smanjenje ili povećanje broja zaposlenih, druge mere koje omogućavaju prodaju kapitala ili imovine). I konačno, efekti restrukturiranja mogu rezultirati određenim brojem radnika koji ostaju bez zaposlenja, visinom ukupnih obaveza obezbeđenih instrumentima plaćanja, visinom ostalih obaveza, mogućnošću konverzije duga u kapital, uticajem eventualnog otpisa dela potraživanja na poziciju preduzeća i na poziciju poverilaca, i novim neto novčanim tokom koji prikazuje budući kapacitet preduzeća za servisiranje dugova.

Monitoring realizacije strategije restrukturiranja preduzeća u narednom petogodišnjem periodu od strane stručnog tima preduzeća i konsultanta odgovornog za restrukturiranje, treba da omogući uspešno sprovođenje započetog procesa i povratak preduzeća na staze uspešnog poslovanja.

3. Učešće države u procesu restrukturiranja u uslovima krize

Iskustva jednog broja zemalja u razvoju kad je reč o restrukturiranju kao faktoru prevazilaženja kriznih stanja grupisana su u tri odeljka, a svode se na ulogu vlade u restrukturiranju kompanija. Naime, reč je o: 1) zakonskom ili pravnom okviru za restrukturiranje preduzeća, 2) poreskom sistemu i 3) znanju potrebnom za restrukturiranje.⁸ Pri tome, pretenzija autora je u osnovi imala za cilj ukazivanje na neka konkretna iskustva koja se, naravno, moraju prilagoditi okolnostima i uslovima u određenoj zemlji. Mere koje su prihvatljive u uređenom društvu neće biti od prevelike koristi u zemlji gde je zakonska regulativa neefikasna.

3.1. Pravni okvir za restrukturiranje preduzeća

Pravni okvir za rešavanje pitanja stečaja kompanija treba da bude jasan, a sankcije za njegovo nepoštovanje oštre – što uključuje poboljšanje zakona, obuku osoblja suda i podizanje efikasnosti administrativnog sistema.

Efikasan režim rešavanja pitanja nelikvidnosti je preduslov uspešnog restrukturiranja preduzeća i banaka. Ciljevi režima nelikvidnosti treba da smanje pravnu i finansijsku nesigurnost, unaprede efikasnost i obezbede fer i jednak tretman vlasnika akcija u nelikvidnoj firmi.

Veliki broj stečaja u periodu posle nastanka kriza, zajedno sa neefikasnim sudstvom, ima za posledicu održavanje pojave procesa vansudskog poravnjenja. Ovaj proces je potreban za rešavanje sporova između dužnika i kreditora. Potrebne su agencije koje treba da imaju ovlašćenja da okončaju posredovanje i da otvore stečajni postupak (primer Koreje).

S druge strane, vansudski postupci, koji su bitni za mnoge zemlje u krizi, mogu, ipak, produžiti rok i povećati nesigurnost u okolnostima kada to nije u interesu većine akcionara. Postupak vansudskog restrukturiranja (out-of-court restructuring) podrazumeva:

- dogovorno restrukturiranje preduzeća između domaćih i međunarodnih kreditora koje obavezuje sve kreditore i predviđa obavezujuće rokove;
- pouzdane mehanizme za rešavanje razlika među kreditorima, tj. razumni prag za ispunjenje ugovora i rokova (npr. 75%);
- koordinacioni komitet koji bi arbitrirao u slučaju različitih stanovišta kod kreditora, i čije bi odluke bile obavezujuće za sve kreditore.⁹

⁸ G. Caprio, *Episodes of Systemic and Borderline Financial Crises*, World Bank, Washington, 2003.

⁹ G. Caprio, *ibid.*

3.2. Poreska pitanja

Iskustva zemalja u razvoju pokazuju da u okviru poreskog sistema postoje razni vidovi opstrukcija koje otežavaju restrukturiranje kompanija i mogu dovesti do zastoja ovog procesa. Neki tipovi poreskih opstrukcija su: a) poreski tretman dugova može onemogućiti kreditore da traže smanjenje poreza za dug koji je otpisan, smatrajući zaboravljeni dug poreskim prihodom dužnika, b) u nekim zemljama merdžeri i akvizicije mogu proizvesti oporezivanje (npr. korporacija koja kupuje ne može preuzeti poreske gubitke), i c) transfer loših dugova pulu, kao što je npr. trust, može se smatrati prodajom i zbog toga može dovesti do prodaje ili transfera poreza.

Zato je poželjno da poreska politika bude neutralna u procesu restrukturiranja preduzeća. Na primer, u Tajlandu vlada je istovremeno uvela i privremene i stalne poreske mere kako bi olakšala restrukturiranje. Privremene mere su motivisane ubrzanjem procesa restrukturiranja i uključivale su: a) smanjenje otpisanih dugova od poreskog prihoda kreditora, b) ukidanje dužnikovog poreskog prihoda preduzeća na otpisane dugove, c) ukidanje svih poreza na transfere imovine na relaciji dužnik-kreditor i d) ukidanje svih poreza na kumulirane ali nenaplaćene kamate i ograničenje poreza na restrukturiranje, što podrazumeva smanjenje kamatne stope od strane kreditora.

Stalne mere podrazumevaju: a) proviziju za merdžere oslobođene poreza i negotovinsku kupovinu imovine, b) ukidanje poreza na dodatu vrednost i posebnih poreza na transfer imovine na sredstva za posebne namene.

3.3. Veštine i sposobnosti

Zemlje koje imaju profesionalce kao što su istraživači i eksperti za rešavanje problema nelikvidnosti, u stanju su da reaguju mnogo brže u slučaju krize od zemalja koje nemaju odgovarajuće eksperte. To se odnosi i na zemlje sa velikim ulaganjima koje poseduju odgovarajuće mehanizme za upravljanje rizičnim ulaganjima, uključujući sekundarno tržište za dugove, fondove za finansijsko restrukturiranje preduzeća, investicione fondove nekretnina i hartija od vrednosti. Međutim, razvoj i primena ovih instrumenata zahtevaju solidnu osnovu znanja, uključujući eksperte, istraživače, finansijske analitičare i revizore.

Primera radi, azijska finansijska kriza je pospešila razvoj međunarodnih standarda u smislu ojačanja javnih finansijskih institucija, posebno u sektoru hartija od vrednosti i bankarstva. Iskustvo je pokazalo značaj snaženja privatnog finansijskog sektora kroz međunarodne standarde u najvažnijim profesijama, kao i poboljšanja u obrazovnim institucijama. Pokazalo se da nedostaju važne profesije kao što su stručnjaci za nelikvidnost, advokati, računovođe, istraživači, finansijski analitičari i revizori. Efikasna regulativa može povećati stvaranje ovih profesija formiranjem standarda za kvalitet u ovoj sferi obrazo-

vanja.¹⁰ Vlada, takođe, u sličnim slučajevima motiviše razvoj konsultantskih znanja u ovoj oblasti, u čemu uloga stranih konsultanata iz razvijenih zemalja može biti od posebne koristi.

4. Zaključak

Realni sektor u Srbiji je u veoma lošem stanju. Kriza je u protekloj deceniji prouzrokovala makroekonomsku nestabilnost, gubitak tržišta i izolaciju od tehnološkog napretka. Takođe, u velikoj meri je usporila proces privatizacije koji je započet krajem osamdesetih godina. Usled toga, ekonomski razvoj je nastavljen sa preduzećima u državnom i društvenom sektoru, što je za rezultat imalo neefikasnu, veoma zaduženu i gubicima opterećenu privredu.

Proces restrukturiranja društvenih preduzeća je dugotrajan. Kod najvećeg broja preduzeća osnovni razlog ulaska u krizu je prezaduženost, pa se postavlja pitanje da li je reč o kandidatima za restrukturiranje ili o stečaju. Ispitujući stadijume u razvoju krize, ustanovljeno je da se čak 70,59% preduzeća nalazi u hroničnoj fazi. Uzroci su poznati i odlučuje se o ozdravljenju ili likvidaciji.

Prateći pozitivna i negativna iskustva zemalja u tranziciji, moguće je zaključiti da Srbija ne može da unapredi svoju privredu na dugi rok bez temeljnog restrukturiranja preduzeća i banaka. Za razliku od drugih zemalja u tranziciji, Srbija je krenula prvo u restrukturiranje banka – čiji je proces u finalnoj fazi. Međutim, najveći problem u Srbiji predstavlja restrukturiranje javnih preduzeća i 65 najvećih gubitaša koji su ključni nosioci nelikvidnosti srpske privrede. Ovakav proces ne može dati valjane rezultate jer proces restrukturiranja banaka i preduzeća nije sinhronizovan. Proces restrukturiranja je u velikom zakašnjenju, što je rezultiralo neznatnim brojem preduzeća u kojima je okončano restrukturiranje. Usled daljeg odugovlačenja i nedostatka strategije i konkretnih rešenja u procesu restrukturiranja, kompanija ima nesagledive posledice. Osim toga, sadašnje stanje u oblasti restrukturiranja je posledica nepostojanja fondova iz kojih bi se ovaj proces intenzivnije finansirao. Jedan od ključnih razloga je činjenica da se privatizacioni prihodi od prodaje preduzeća gotovo u potpunosti usmeravaju ka potrošnji, a potencijalni izvori stranih direktnih investicija su nedovoljni zbog neznatnog priliva koji je rezultat nepodsticajnog poslovnog ambijenta u Srbiji.

¹⁰ G. Caprio, *Episodes of Systemic and Borderline Financial Crises*, World Bank, Washington, 2003.

Literatura

- Caprio, G.: *Episodes of Systemic and Borderline Financial Crises*, World Bank, Washington, 2003.
- Cvetković, N. – Grgurević, S. – Ilić, B.: „Restrukturiranje preduzeća kao faktor prevazilaženja krize”, *Ekonomski vidici*, DEB, vol. X, no. 2, Beograd, april 2005.
- Cvetković, N. – Grgurević, S.: „Pristup restrukturiranju i iskustva u realizaciji socijalnih programa u privatizovanim preduzećima u Srbiji”, *Ekonomski vidici*, vol. XI, no. 11, Beograd, 2004.
- Cvetković, N.: „Velika šansa ili zabluda”, *Ekonometar*, br. 67, Beograd, 31. maj 2005.
- Grgurević, S. – Cvetković, N.: „Uloga države u restrukturiranju kompanija u uslovima krize – iskustva zemalja u tranziciji”, naučni skup „Ekonomski vidici”, DEB, vol. IX, Vrnjačka Banja, 11-12. novembar 2005.
- Ranković, J. – Ilić, G.: „Analiza rentabilitetnog i finansijskog položaja privrede Srbije u 2000”, *Računovodstvo*, br. 7-8, Beograd, 2001.

PROF. DR SLAVOLJUB J. VUKIĆEVIĆ

Fakultet za menadžment, Valjevo, Megatrend univerzitet, Beograd

POSLOVNI MORAL I SAVESNOST U PRIVREDNIM UGOVORIMA

Rezime: *U savremenom poslovanju pravnih subjekata, a posebno subjekata u privredi, ugovori predstavljaju dominantan oblik izražavanja saglasnosti volja subjekata da se zaključi jedan pravni posao. Naravno, zaključivanje ugovora bi trebalo da bude praćeno poštovanjem određenih kako pravnih tako i moralnih normi, te poštovanjem odgovarajućih načela. Kako i na koji način se ostvaruje poštovanje normi poslovnog morala i primene načela savesnosti i poštenja u privrednim ugovorima, predmet je naših razmatranja u ovom radu.*

Ključne reči: *privredni ugovor, poslovni moral, načelo savesnosti i poštenja.*

PROFESSOR SLAVOLJUB VUKIĆEVIĆ, PHD

Faculty of Management, Valjevo, Megatrend University, Belgrade

BUSINESS MORALE AND CONSCIENCES IN COMMERCIAL CONTRACTS

Summary: *In modern business of legal entities and particularly of those in the economy, contracts represent a dominant way of expressing agreement of subjects to sign a legal deal. Consequently, signing an agreement should be accompanied with respect to legal as well as moral codes and relevant principles. The main topic of this article is the way in which the appreciation of business morale norms and the implementation of principle of consciences and honesty are to be realized.*

Key words: *Commercial contracts, business morale, principles of consciences and honesty.*

1. Uvod

Pravni odnosi, kako je definisano u teoriji prava, ne nastaju, menjaju se i prestaju na osnovu apstraktnih pravnih normi, već na temelju pravnih činjenica koje se dele na: 1) događaje i 2) ljudske radnje. U svakodnevnom životu posebno su značajne i brojne ove druge činjenice, tj. ljudske radnje, jer iz njih proizlaze pravni efekti u čiju osnovu je „utkana” volja ljudi, konkretnih subjekata – učesnika tih odnosa.

Bliže određenje čovekove voljne radnje u pravu ističe da je reč o takvoj radnji koja je preduzeta u nameri da se proizvede određena pravna posledica.

Na početku treba napraviti distinkciju ljudskih radnji kao pravnih činjenica i ljudskih radnji kao objekata prava. Jer, u tradicionalnoj podeli objekata građanskog prava na: 1) stvari, 2) lična dobra, 3) proizvode ljudskog duha i 4) ljudske radnje, kako se vidi – ljudske radnje su svrstane u kategoriju objekata. Naravno, tema našeg rada je takva da se nećemo baviti detaljnijom elaboracijom ovih razlika, ali skrećemo pažnju zbog mogućih nedoumica.

Među najznačajnije pravne poslove spadaju ugovori, jer se u njima najpotpunije i najdirektnije izražava volja subjekata jednog pravnog odnosa. Istovremeno, ugovor predstavlja jedan od najstarijih i najpoznatijih pravnih instrumenata kroz koje dva ili više subjekata (kontrahenata) saglasno izražavaju volju usmerenu na zasnivanje, promenu ili prestanak nekog pravnog odnosa.

Uvažavajući okolnost da postoji više vrsta pravnih odnosa (stvarnopravni, obligacionopravni, upravnopravni, privrednopravni i sl.), razumljivo je da postoji i više vrsta pravnih ugovora, koji su rezultat geneze ovog instituta tokom duge pravne istorije.¹

Dinamika društvenog života i razvoj pojedinih delatnosti u društvu, posebno u oblasti prometa i razmene roba, doveli su do pojave novih vrsta ugovora jer postojeći ugovori nisu mogli u potpunosti i do kraja da izraze novine koje su donele ove promene.

U cilju preciznog definisanja područja na koje se odnosi primena poslovnog morala i načela savesnosti i poštenja, potrebno je detaljnije obrazložiti pojam *ugovora u privredi*.

2. Ugovori u privredi – osnovne karakteristike

U teorijskom smislu, pod ugovorima u privredi podrazumevaju se oni društveno-pravni poslovi koje zaključuju u robnom prometu privredni subjekti,

¹ Interesantno je da su rimski pravници pre više od dve hiljade godina definisali neke ugovore, kao npr. Ugovor o (kupo)prodaji (*emptio-venditio*), koji sadržinski (u pogledu bitnih sastojaka – elemenata) nije menjan do danas, i koji se *mutatis-mutandis* primenjuje i u drugim sferama života izvan građanskog prava, npr. u privrednom pravu.

obavljajući svoje registrovane delatnosti u cilju prometa roba (proizvodnja, razmena, raspodela) ili pružanja odgovarajućih usluga.

Sličnu definiciju upotrebljava i zakonodavac kada definiše: „... ugovori u privredi su u smislu ovog Zakona (Zakon o obligacionim odnosima – ZOO, prim. S.V.) ugovori koje preduzeća ili druga pravna lica koja obavljaju privrednu delatnost, kao imaoi radnji i drugi pojedinci, koji u vidu registrovanog zanimanja obavljaju neku privrednu delatnost, zaključuju među sobom u obavljanju delatnosti koje sačinjavaju predmet njihovog poslovanja ili su u vezi sa tim delatnostima”. (čl. 15 ZOO).²

Zakonska definicija upućuje na zaključak da su u našem pravnom sistemu privredni ugovori određeni prema subjektivnom i objektivnom kriterijumu, što je značajno s obzirom na temu kojom se bavimo u ovom radu.

Naime, ZOO određuje da su privredni ugovori oni ugovori koje međusobno zaključuju privredni subjekti, ne apostrofirajući da li je reč o pravnim ili fizičkim licima. Mada, u praksi najveći broj privrednih ugovora zaključuju pravna lica – preduzeća različitih oblika organizovanja. Objektivni kriterijum je izražen činjenicom da su to ugovori zaključeni u okviru delatnosti koja predstavlja predmet poslovanja ugovornih strana. Ukoliko predmet ugovora ne ispunjava objektivni kriterijum, takav ugovor se ne smatra privrednim ugovorom.

Povodom oba pomenuta kriterijuma može doći do povreda poslovnog morala i načela savesnosti i poštenja, što je objašnjeno u tekstu koji sledi. Takođe, treba istaći da je neispunjenje subjektivnog ili objektivnog kriterijuma dovelo i dovodi u praksi do sporova koje rešavaju trgovinski sudovi. Analiza presuda donetih po ovom osnovu³ pokazuje da objektivni kriterijum ima veći značaj prilikom određivanja pojma ugovora u privredi nego subjektivni kriterijum.

Posmatrano u celini, privredni ugovori pokazuju neke karakteristike koje opravdavaju njihovo izdvajanje u posebnu kategoriju ugovora.

Reč je o ugovorima specifičnim jer:

- zaključuju ih privredni subjekti međusobno;
- njihov predmet nastaje iz oblasti kojima se stalno i profesionalno bave;
- njihovo zaključenje je masovno i u velikom broju;
- zahtevaju brz postupak zaključivanja (što dovodi do nastanka formularnih ugovora – adhezioni i tipski);
- zastavni rokovi su kraći nego u građanskom pravu;
- predaja (traditio) stvari je simbolička (predaja konosmana, skladišnice i sl.), a prenošenje preko indosamenta;
- objekat poslovanja je ograničen na robu, trgovačke usluge i novac, pa privredni ugovori u širem smislu obuhvataju ugovore robnog prometa

² Zakon o obligacionim odnosima, „Sl. list SFRJ” br. 88/78.

³ Videti biltene sudske prakse Trgovinskog suda i Višeg trgovinskog suda u Beogradu za period 2000-2006.

i bankarske poslove novčanog prometa, a u užem smislu privredni ugovori su samo ugovori robnog prometa;

- podrazumevaju strožu formu (tzv. forma *ad solemnitatem*, a ne forma *ad probationem*) u odnosu na ugovore građanskog prava;
- kod njih je pojačana odgovornost za naknadu štete radi velike vrednosti zaključenih ugovora, ali i činjenice što se privredno poslovanje zasniva na poverenju, koje afirmiše doslednu primenu principa savesnosti i poštenja, odnosno šire poštovanje poslovnog morala;
- dvostrano su naplatni pravni poslovi (*negotia bilateralia onerosa*), uz izuzetak ako je besplatnost izričito ugovorena.

3. Vrste ugovora u privredi

Pomenute i druge karakteristike ugovora u privredi pokazuju da ovi ugovori ne samo da čine posebnu kategoriju, nego da se međusobno razlikuju čineći posebne vrste. Tako, sledeći logiku zakonodavca koja je došla do izražaja u ZOO, razlikujemo dve vrste ugovora u privredi:

- osnovne ugovore,
- pomoćne ugovore.

Osnovni ugovori u privredi su oni koje privredni subjekti zaključuju međusobno i sa drugim subjektima u obavljanju delatnosti koja čini predmet njihovog poslovanja.

Pomoćni ugovori u privredi su, međutim, oni ugovori koje privredni subjekti zaključuju u vezi sa delatnostima koje predstavljaju predmet njihovog poslovanja radi lakšeg obavljanja tih delatnosti.⁴

Zavisno o kojoj vrsti ugovora je reč, zakon definiše i određene obaveze za ugovarače. Tako ZOO zahteva od svakog učesnika u odnosima iz ugovora u privredi da prilikom izvršenja ugovornih obaveza pokaže pažnju dobrog privrednika (st.1 čl. 18 ZOO).

Međutim, kada je u pitanju izvršavanje obaveza iz profesionalnih dužnosti, dakle dužnosti koje čine sadržinu (obaveze) jednog osnovnog ugovora, zahteva se povećana pažnja konkretnog subjekta. On je, naime, dužan da postupa s pažnjom dobrog stručnjaka (st. 2 ZOO). Obe „vrste” pažnje koje se zahtevaju prilikom izvršenja ugovora imaju i moralnu dimenziju, jer i „običan” privrednik, a pogotovo profesionalac, je čovek koji treba da poštuje norme „običnog” i profesionalnog morala.

Kada je reč o kategorizaciji ugovora u privredi, treba imati u vidu da se neki poslovi tradicionalno smatraju privrednim poslovima bez obzira na to

⁴ Na primer, za prevoznika ugovor o prevozu je osnovni ugovor u privredi, a ugovor o delu koji je zaključio sa servisom radi opravke prevoznog sredstva – pomoćni ugovor u privredi.

da li se uklapaju u zakonsku definiciju ugovora u privredi. Privredni karakter ovih ugovora je toliko naglašen da se smatraju privrednim poslovima čak i kad jedna ugovorna strana nije privredni subjekt. U ovom smislu je i stav pojedinih pravnih autora koji prave razliku na društvene dvostrane trgovačke poslove (oba ugovarača su privredni subjekti) i jednostrane trgovačke poslove (u kojima je samo jedan ugovarač privredni subjekt), ali je priroda ugovora takva da se ipak smatra privrednim poslom.⁵ Neki akti opšteg karaktera⁶ takođe nabrajaju pojedine poslove robnog prometa (kupovina i prodaja robe, zamena robe, posredništvo, zastupanje, komisijon, prevoz, uskladištenje i sl.). Ovo nabranjanje treba shvatiti kao egzemplarno, a ne taksativno.

S druge strane, ima nekih poslova koji se ne tretiraju u okviru privrednog prava, iako mogu ispunjavati zakonske uslove da predstavljaju ugovore u privredi, kao npr. ugovor o delu, ugovor o zakupu i slično. Očigledno je da je pojam ugovora u privredi nekad širi, a nekad uži od njegove zakonske definicije.

4. Pojam privrednog ugovora u uporednom i međunarodnom pravu

Rečeno je već da je pojam ugovora u privredi prisutan u svim modernim pravnim sistemima. Posebna pažnja posvećena je pojmu trgovinskog posla, jer ovaj pojam predstavlja osnovni pojam trgovačkog (privrednog) prava. Danas su, kad je reč o pojmu privrednog ugovora, dominantna dva sistema u uporednom pravu: objektivni i subjektivni.

Prvi od pomenutih sistema (objektivni) definiše da postoji određena grupa poslova koji se bez obzira na to ko ih obavlja smatraju trgovinskim poslovima i na njih se primenjuju pravila trgovinskog, a ne građanskog prava. Ovaj sistem je prihvaćen u francuskom pravu.⁷

Drugi (subjektivni) sistem prilikom određivanja pojma trgovinskog posla polazi od pojma trgovca. Trgovci kao subjekti određuju trgovinski karakter poslovima u kojima učestvuju bez obzira na sadržaj tih poslova.⁸

Savremeni uslovi poslovanja sve više afirmišu međunarodnu trgovinu, što je neminovno dovelo do stvaranja normi kojima se uređuje ova vrsta pravnih poslova, kada se kao akteri pojavljuju subjekti različitih nacionalnosti. Međunarodni izvori prava najčešće se pojavljuju u obliku konvencija kojima se bliže

⁵ M. Stražnicki, *Predavanja iz trgovačkog prava*, Zagreb, 1926.

⁶ Videti: *Opšte uzanse za promet robom*, „Sl. list FNJR” br. 15/54.

⁷ U članu 632 Francuskog trgovinskog zakonika, trgovinskim poslom smatra se svaka kupovina pokretnih stvari u cilju njihove preprodaje; videti: Francuski trgovački zakonik (Code de Commerce) iz 1808, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1976. Reč je o prvom trgovačkom zakoniku u svetu.

⁸ Paragraf 343 Nemačkog trgovinskog zakonika predviđa da se trgovinskim poslovima smatraju svi poslovi jednog trgovca koje on obavlja u okviru trgovačke delatnosti; videti: Nemački trgovački zakonik (Handelsgesetzbuch) iz 1897, Institut za uporedno pravo, 1966.

regulišu pojedine vrste međunarodnopravnih odnosa. Kad je reč o međunarodnoj trgovini, posebno je značajna Bečka konvencija.⁹

Ova konvencija pravi kompromis između kontinentalnog (civil law) i anglosaksonskog prava (common law) u shvatanju značaja i dometa privrednih ugovora (translativni i obligacioni značaj). U primeni Bečke konvencije vodi se računa o njenom međunarodnom karakteru (čl. 7 Konvencije) i poštovanju savesnosti u međunarodnoj trgovini.

5. Privredni ugovori i poslovni moral

Poslovanje privrednih subjekata, posebno aktivnosti u sferi ugovaranja, odvija se u uslovima i na način koji često dovode u sumnju valjanost njihovih radnji i postupaka. Naime, otvaraju se dileme u pogledu etičnosti poslovanja subjekata koji učestvuju u poslovnom životu. Naravno, pitanja poslovnog morala, kao i morala uopšte, predstavljaju esencijalna pitanja konkretnih društava i država, i svaki od njih ima moralne kodekse kojima uređuje ponašanja subjekata u privrednom životu i društvenom životu uopšte.

Kada je reč o poslovnom moralu, jasno je da je njime određen opšti okvir ponašanja sa ciljem da se obezbedi skladno funkcionisanje privrednog sistema svake konkretne države i, u krajnjem, društva u celini.

Opšti je stav, pretočen u zakon, da su privredni subjekti dužni da posluju u skladu sa poslovnim moralom – koji čine pravila ponašanja u privrednim odnosima, koja proizlaze iz moralnih shvatanja poslovnog sveta. Ova pravila imaju svoj osnov u svesti onog dela društva koji se bavi privrednim aktivnostima o tome šta je društveno prihvatljivo, a šta ne, odnosno šta se u jednom društvu sme, a šta ne sme. To su nepisana etička pravila o ponašanju učesnika u trgovini koja se dopunjuju pravilima sadržanim u zakonima. Često moralna pravila aktivnošću države bivaju pretvorena u zakonske norme, čime se postiže veći stepen njihove obaveznosti, jer je nepoštovanje normi praćeno primenom unapred propisanih sankcija.

Nastanak poslovnog morala podrazumeva dug vremenski proces koji se događa na širokom istorijskom planu i obuhvata više generacija jednog društva i različite društvene sfere. Nemoguće je nabrojati sve postupke koji bi predstavljali povredu poslovnog morala. Svako nabranje ima karakter nabranja *exempli causa* i isključeno je svako limitativno nabranje. Konačno, poslovni moral je višeslojan produkt određene društvene svesti koja ne može u potpunosti da se „ukalupi” u propise, bez obzira na to koliko oni bili obuhvatni i fleksibilni. Jer, život je uvek bogatiji od normi i ne može svojom celinom da „stane” u njih. Uostalom, zadatak prava i nije da reguliše život *in extenso*.

⁹ Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe, doneta u Beču 1980.

Dobri poslovni običaji kao manifestacija poslovnog morala obavezujući su za učesnike privrednih odnosa, pa saglasno tome – i za ugovorne strane kod ugovora u privredi. Dok ugovorne strane mogu da se sporazumeju da odustanu od nekog običaja, dobri poslovni običaji su imperativne prirode za učesnike privrednih – poslovnih odnosa. Učesnici u privrednim odnosima ne mogu (čitaj: ne smeju) se dogovarati da se ponašaju nemoralno. Zvuči paradoksalno, ali najveći stepen obaveznosti u privrednim odnosima imaju nepisane (etičke) norme koje su jedino „zapisane” u svesti onih koji ih primenjuju.

Poslovni moral je srodan, ali ne i identičan sa načelom savesnosti i poštenja. Njihovo razlikovanje temelji se na dve značajne činjenice: prvo, poslovni moral obuhvata opšta, vrlo načelna ponašanja privrednih subjekata na tržištu u situacijama koje nisu pravno regulisane (shvatajući pravo samo kao minimum morala), i drugo, o poštovanju načela savesnosti i poštenja može se govoriti jedino u slučajevima uređenim pravom, uz pretpostavku da se subjekti prava već nalaze u određenom pravnom odnosu, a ovo načelo treba da obezbedi vršenje nekih subjektivnih prava koja proizlaze iz tih odnosa. Za ilustraciju povrede poslovnog morala mogu poslužiti nepoštovanja pravila i običaja struke, povlašćivanje kupaca i korisnika usluga, šikaniranje i maltretiranje kupaca i korisnika usluga, namerno neizvršavanje ugovornih obaveza i slično.

U mnogim slučajevima povredom poslovnog morala nanosi se šteta drugim učesnicima u privrednim odnosima. Međutim, iako je šteta često posledica poslovnog nemoralna, ona nije uslov njegovog postojanja. Jer, povreda poslovnog morala može postojati i ako drugom subjektu nije prouzrokovana nikakva imovinska šteta.

Koliki se značaj pridaje poštovanju poslovnog morala, najbolje pokazuje podatak da se vrši njegova institucionalna zaštita. U okviru strukovnih asocijacija u privredi (kakve su komore) postoje posebni organi pred kojima se vode postupci i odlučuje o povredama dobrih poslovnih običaja u konkretnim privrednim odnosima. Reč je o sudovima časti, kakav postoji i pri Privrednoj komori Srbije.

Koje i kakve mere se mogu izreći povodom povreda poslovnog morala, utvrđuje se najvišim aktom (statutom) tih organizacija, kao i aktima organa koji sprovode postupak.

Izricanjem odgovarajućih mera za povrede poslovnog morala, sudovi časti pri privrednim komorama štite profesionalni moral privrednih subjekata. Njihove odluke su u funkciji zaštite onih subjekata u privredi koji se u svom poslovanju ispravno ponašaju. Treba napomenuti da u postupcima zbog povreda dobrih poslovnih običaja, sudovi časti ne odlučuju o imovinsko-pravnim zahtevima. Ako je povredom dobrog poslovnog običaja nekom licu prouzrokovana šteta, o zahtevu za naknadu štete odlučuju redovni sudovi u parnici.

6. Načelo savesnosti i poštenja u privrednim ugovorima

Već smo objasnili da privredni subjekti prilikom zaključivanja međusobnih ugovora moraju poštovati određene norme poslovnog morala koje formiraju i neka druga načela, a posebno, ili pre svih načelo savesnosti i poštenja. Koliki je značaj ovog načela pokazuje podatak da načelo savesnosti i poštenja predstavlja jedno od esencijalnih načela kojima se daje opšti zakonodavni značaj pri zaključivanju svih vrsta obligacionih ugovora, a posebno obligacionih ugovora u savremenom privrednom pravu. U tom smislu eklatantan primer je čl. 12 ZOO (na nivou nacionalnog zakonodavstva), odnosno čl. 7 st. 1 Bečke konvencije o ugovorima u međunarodnoj prodaji roba (na nivou međunarodnog prava).

Naravno, postojeća zakonodavna rešenja imaju svoju istorijsku genezu. U trezoru pravne istorije srećemo dosta primera koji potvrđuju ovaj stav. Načelo savesnosti i poštenja (*bona fides*) široko je tretirano još u rimskom pravu, koje je bilo poznato po rigidnosti svojih normi (*dura lex sed lex – zakon je oštar, ali je zakon*). Upravo ovo načelo bilo je glavno sredstvo za ublažavanje i prevazilaženje preterane krutosti normi prvobitnog obligacionog prava.

U „*Digestama*” to načelo bilo je izraženo rečima: *Non omne quod licet est honestum est* („Nije sve što je dozvoljeno pošteno”).¹⁰

Takođe, jedan od poznatih starih pravnih izvora – Opšti imovinski zakonik za Crnu Goru (OIZ), brilijantno definiše „.. što nije zabranjeno, može da ne bude pošteno” (čl. 999 OIZ).¹¹

Savremena prava, kako nacionalna, tako i međunarodno, sadrže propise koji takođe posvećuju pažnju načelu savesnosti i poštenja.

U ZOO ovo načelo je izdignuto na nivo opšteg obavezujućeg načela. Zakonodavac je eksplicitan: „U zasnivanju obligacionih odnosa i ostvarivanju prava i obaveza iz tih odnosa, strane su dužne da se pridržavaju načela savesnosti i poštenja” (čl. 12 ZOO). Dakle, kogentnost načela savesnosti i poštenja u obligacionim odnosima uopšte kao i privrednim odnosima posebno, ne može se dovesti u pitanje voljom stranaka.

Stav zakonodavca je da volja privrednih subjekata treba da bude usmerena na poštovanje osnovnih etičkih normi čiji jedan pojavni oblik predstavlja načelo savesnosti i poštenja. Pravo, apostrofirajmo, predstavlja minimum morala ispod kojeg se ne može ići i čija bi masovna povreda (a privredni ugovori imaju masovnost kao jednu od svojih karakteristika) dovela u pitanje opstanak ostalih društvenih institucija. Otuda i logičan zahtev za poštovanje načela savesnosti i poštenja kao opšte pretpostavke moralnosti, pa samim tim i zakonitosti ugovora u privredi.

Osnovna svrha načela savesnosti i poštenja je primena prava i pravnih instrumenata (npr. ugovora) u skladu sa moralnim shvatanjima konkretnog društva.

¹⁰ Paulus, 144, Dig. 50217, prema: O. Stanojević, *Rimsko pravo*, Beograd, 2001.

¹¹ Opšti imovinski zakonik za Crnu Goru iz 1888.

Pravno regulisanje konkretnog društvenog odnosa ima u vidu jedan standardan broj situacija koje se mogu pojaviti u praksi. Preciznije, u praksi se mogu javiti i situacije u kojima bi dosledna primena jednog ugovora u privredi bila nepravilna, s obzirom na moralno shvatanje određenog društva. U takvim situacijama, ukoliko dođe do spora, nijedna ugovorna strana se ne može pozivati na takve odredbe ugovora. Ovako nastali spor sud će rešiti primenom načela savesnosti i poštenja.

Sud u ovim sporovima ima kreativnu ulogu jer preuzima na sebe da utvrdi sadržaj načela savesnosti i poštenja, vodeći računa o okolnostima u kojima treba primeniti ovo načelo. Ne treba posebno naglašavati da rešenje do koga dođe sud ima krajnje restriktivnu primenu i odnosi se samo na konkretan slučaj, jer – ako bi načelo bilo neadekvatno primenjeno – mogla bi biti dovedena u pitanje pravna sigurnost. Još je rimski pravnik Kvintilijan skretao pažnju u ovom smislu, ističući pitanje šta će nam zakoni ako se na sudu u svakoj prilici može kritikovati njihova sadržina i tražiti šta je pravično! Uostalom, formalno pravo je i utemeljeno zato što pravdu ne razumeju svi na isti način.

Problem načela savesnosti i poštenja potiče otuda što zakonodavac, bez obzira na često pozivanje na ovo načelo, nije utvrdio njegovu sadržinu. To, uostalom, i nije moguće definisati, jer su okolnosti u životu vrlo različite, a različita su i shvatanja pojedinih društava po ovom pitanju. Moral nije identična i jednoobrazna kategorija u civilizacijskom smislu.

Određivanje sadržine načela savesnosti i poštenja bilo je predmet pravne teorije i tu je posebnu ulogu odigrala nemačka pravna teorija, a razradila sudska praksa. Zbog toga načelo savesnosti i poštenja spada u kategoriju pravnih standarda i njegova sadržina se određuje prema onome što se u životu najčešće dešava, odnosno kako većina ljudi smatra da bi trebalo da se ponaša savestan i pošten čovek.

6.1. Neki principi značajni za sudsko utvrđivanje načela savesnosti i poštenja

Ukoliko dođe do spora povodom konkretnih ugovora u privredi, rečeno je već – sud dobija značajnu (kreativnu) ulogu u postupku utvrđivanja da li je došlo do povrede načela savesnosti i poštenja.

Bitno je istaći da u ovim sporovima sud *ex officio* pazi da li je predmetno načelo poštovano i nije potrebno da stranke u sporu skreću pažnju na to. I na ovaj način se manifestuje značaj načela savesnosti i poštenja.

Takođe, u primeni bilo koje norme u vezi sa ugovorom u privredi (u celini ili neke njegove odredbe), treba uvek imati u vidu načelo savesnosti i poštenja. Pozivajući se na ovo načelo, sud može otkloniti primenu bilo koje zakonske ili ugovorne odredbe koja nije u skladu sa njim, bez obzira na to na koje pitanje se odnosi. Dakle, načelo savesnosti i poštenja ima primat u odnosu na bilo koju zakonsku normu ili odredbu ugovora. Izuzetak je jedino ako su u pita-

nju javni interesi u regulisanju određenog odnosa, kada se svesno (zakonom!) može isključiti primena načela savesnosti i poštenja.

Sud ne može (u konkretnom sporu) generalno ceniti da li bi primena jednog zakona ili ugovora bila suprotna načelu savesnosti i poštenja. Potrebno je da se stav suda odnosi direktno (i samo) na predmet spora, što upućuje na zaključak o krajnjoj restriktivnosti u neprimenjivanju zakonskih ili ugovornih odredaba.

6.2. Primeri izričite primene načela savesnosti i poštenja

S obzirom na opšti karakter načela savesnosti i poštenja, nije moguće pobrojati sve slučajeve u kojima dolazi do izražaja njegova primena. Ali, mogu se apostrofirati neke situacije u kojima se naročito jasno pokazuje kako se ovo načelo primenjuje u privrednim odnosima.

U nekim slučajevima zakon direktno nalaže primenu načela savesnosti i poštenja. Tako se u članu 136 ZOO precizira da se ugovorne strane mogu unapred odreći pozivanja na promenjene okolnosti, osim ako je to suprotno načelu savesnosti i poštenja. U istom zakonu, u članu 264 stav 2, definiše se da se ispunjenje ugovorne obaveze proširenjem odgovornosti dužnika ne može zahtevati ako bi to bilo u suprotnosti sa načelom savesnosti i poštenja.

U praksi se često događa da zaključenju ugovora prethode pregovori između budućih ugovornika. Iako pregovaranje ove vrste nije obavezno, ono podrazumeva nameru da se zaključi ugovor. Ukoliko, međutim, neki od subjekata (pregovarača) takvu nameru nije imao u toku pregovora, on se smatra nesavesnim i odgovoran je za štetu koju na taj način pričinjava drugom pregovaraču (čl. 30 st. 2 ZOO).

Načelo savesnosti i poštenja nalaže, na primer, da dužnik blagovremeno obavesti poverioca o nemogućnosti blagovremenog izvršenja obaveze (čl. 268 ZOO), kako bi poverilac blagovremeno zaštitio svoje interese koji mogu biti ugroženi na ovaj način.

Savremeni način poslovanja podrazumeva veliku cirkulaciju hartija od vrednosti. Tim povodom takođe mogu nastati situacije koje dovode do primene načela savesnosti i poštenja. Tako, na primer, izdavalac hartije od vrednosti na donosioca ne sme izvršiti obavezu iz hartije njenom donosiocu, ako zna da to lice nije zakoniti imalac hartije.

Povreda načela savesnosti i poštenja može se ogledati i u tome što je jedno lice u toku trajanja ugovornog odnosa promenilo svoje ponašanje u trenutku koji je značajan za ostvarivanje ugovornog odnosa, a druga ugovorna strana to nije očekivala, odnosno pouzdala se da će se njegov partner ponašati na dotad uobičajen način, pa zbog toga pretrpi štetu.¹²

¹² Na primer, kad kupac sa zakašnjenjem istakne prigovor na kvalitet robe, pa se prodavac upusti u razmatranje tog prigovora, onda se ne može kasnije pozivati na njegovu neblagovremenost. Takvo ponašanje bilo bi suprotno načelu savesnosti i poštenja.

Konačno, i načelo zloupotrebe prava (čl. 13 ZOO) proizlazi iz načela save-
snosti i poštenja, jer još iz rimskog prava potiče pravilo prema kojem nije u
skladu sa poštenjem insistirati na pravnim „začkoljicama” (bonae fidei non
congruit de apicibus iuris disputare).¹³

I u uporednopravnoj praksi nalazimo slične primere. Tako Francuski gra-
đanski zakonik¹⁴ (čl. 1135) govori o tome da ugovori ne obavezuju samo na
ono što je u njima izričito rečeno, već i na sve posledice koje se prema pravič-
nosti, običajima u trgovini ili zakonu pridaju obligacionom odnosu. Slično
određuje i Nemački građanski zakonik (paragraf 157)¹⁵ kada definiše da se
ugovori imaju tumačiti onako kako to zahteva savesnost i poštenje, s obzirom
na običaje u trgovini.

7. Umesto zaključka

Promene koje su se desile i koje se dešavaju u pravnim odnosima, a pre
svega brzina u poslovanju (internet-poslovanje), novi oblici ugovora u privredi
i sl., nisu lišile učesnike tih odnosa – subjekte prava da se ponašaju na način
koji je u skladu s pravnim i, posebno, moralnim normama, te odgovarajućim
pravnim načelima. Naprotiv, to su razlozi više da se afirmišu moralne norme,
odnosno norme poslovnog morala i odgovarajuća načela kao što je načelo save-
snosti i poštenja.

Moglo bi se reći, a to smo u radu pokušali i da objasnimo, da savremeno
poslovanje više nego ikad ranije zahteva od subjekata prava ponašanja u skladu
sa tradicionalnim shvatanjem poštenja u pravnom saobraćaju. U radu je skre-
nuta pažnja na neke elemente značajne za realizaciju ugovora u privredi (kao pri-
marne instrumente poslovanja u privredi), upravo s aspekta moralnosti i savesno-
sti u poslovanju koji čine opštu pretpostavku valjanosti privrednog poslovanja.

Literatura

- *A Concise Dictionary of Law*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- Bartoš, M.: *Osnovi Privatnog prava*, Izdavačko preduzeće „Trud A.D.”, Beograd, 1939.
- Bilten sudske prakse Trgovinskog suda u Beogradu, 2000-06.
- Bilten sudske prakse Višeg trgovinskog suda u Beogradu, 2000-06.

¹³ D. Stojčević, A. Romac, *Dicta et regulae iuris*, Beograd, str. 30.

¹⁴ Francuski građanski zakonik, navedeno prema: B. Blagojević i dr., *Komentar zakona o obligacionim odnosima*, I knjiga, Beograd, 1983, str. 59.

¹⁵ Ibidem

- Blagojević, B. – Krulj, V.: *Komentar zakona o obligacionim odnosima*, Beograd, 1983.
- Francuski trgovački zakonik (Code de commerce), 1808, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1976.
- Konvencija UN o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (Bečka konvencija), Beč, 1980.
- Nemački trgovački zakonik (Handelsgesetzbuch), 1897, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1966.
- Opšte uzanse za promet robom, „Sl. list FNRJ” br. 15/54.
- Opšti imovinski zakonik za Crnu Goru iz 1888.
- Paulus, D., prema: Stanojević, O.: *Rimsko pravo*, Beograd, 2001.
- Perović, S.: *Obligaciono pravo I – Opšta teorija ugovora*, Naučna knjiga, Beograd, 1968.
- Stojčević, M. – Romac, A.: *Dicta et regulae iuris*, Beograd, 1971.
- Stražnicki, M.: *Predavanja iz trgovačkog prava*, Zagreb, 1926.
- Trgovački zakon Kraljevine Jugoslavije, 1937, Mladost, Beograd, 1990.
- Vasiljević, M.: *Poslovno pravo (Trgovinsko i privredno pravo)*, Savremena administracija, Beograd, 1997.
- Vukadinović, R.: *Pravo Evropske unije*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 1996.
- Zakon o obligacionim odnosima, „Sl. list SFRJ” br. 88/78.

DR BILJANA PETROVIĆ, DOCENT
Fakultet za menadžment, Zaječar, Megatrend univerzitet, Beograd

ODGOVORNOST ZA ŠTETE OD PROIZVODA S NEDOSTATKOM U PRAVU EVROPSKE UNIJE

Rezime: *Odredbe Rimskog ugovora, zajedno s odredbama drugih osnivačkih ugovora, čine osnovu komunitarnog prava o zaštiti potrošača, koje – zajedno sa Programima i Akcionim planovima kao i praksom Suda pravde – čine strukturu prava Evropske unije o zaštiti potrošača od proizvoda s nedostatkom. Uprkos značajnim konfliktima interesa i prioriteta među različitim grupama proizvođača i potrošača, Direktiva Evropske unije koja je u primeni od 1985. godine, u najvećoj meri je ispunila svoj veoma težak zadatak formulisanja i pružanja uravnoteženog, stabilnog i koherentnog pravnog okvira koji doprinosi pravičnoj raspodeli rizika.*

Ključne reči: *Evropska unija, zaštita potrošača, odgovornost proizvođača, proizvod s nedostatkom.*

ASSISTANT PROFESSOR BILJANA PETROVIĆ, PHD
Faculty of Management, Zaječar, Megatrend University, Belgrade

LIABILITY FOR DAMAGES FROM MERCHANDISE WITH FAILURE IN EU COMMUNITY LAW

Abstract: *The provisions of the Treaty of Rome, together with the provisions of other foundation treaties, constitute the foundation of the Community law on consumer protection from merchandise with failure, which, together with the Programmes and Action Plans as well as the judicature of the Court of Justice, make the structure of the European law on consumer protection. In spite of a considerable conflict of interests and priorities among various groups of producer and consumers, the EU Directive that has been implemented since 1985, has largely*

fulfilled its very difficult task of formulationg and proposing a balanced, stable and coherent legal framework, which contributes towards a fair spread of risk.

Key words: European union, consumer protection, producers responsibility, product with failure.

1. Uvodne napomene

Odgovornost za štete od proizvoda sa nedostatkom predstavlja specifičan vid građanskopravne odgovornosti, koji se u novijoj sudskoj praksi posmatra s naročitom pažnjom. Proizvodnja robe za široku potrošnju, uz primenu složene i savremene tehnologije koja je rezultat savremenih dostignuća, nužno nosi sobom opasnost od masovnih šteta.

Treba imati na umu da je problem građanskopravne odgovornosti za štetu od neispravnog proizvoda samo jedan deo šireg konteksta zaštite potrošača u pravu Evropske unije, koji ima svoju građanskopravnu prepoznatljivost i pravnu samostalnost. Zaštita potrošača je stalna briga različitih tela Evropske unije.

Najveći deo mera različitih organa Zajednice na području evropskog prava zaštite potrošača ima svoj izvor u odredbama Rimskog ugovora¹.

Određeni broj senzacionalnih slučajeva povrede zdravlja i nastupanja smrti većeg broja lica od lekova sa štetnim dejstvom, skrenuo je pažnju javnosti u najrazvijenijim zemljama sveta na problem opasnosti od defektnih proizvoda. U nekim zemljama doneti su posebni propisi o zaštiti potrošača. Takođe su doneti propisi o standardima koji moraju da se poštuju u proizvodnji i prometu proizvoda. Tako se u oblasti projektovanja zahteva određeni kvalitet i sastav građevinskog materijala, raznovrsne mere sigurnosti kada se radi o stvarima koje su složene ili imaju opasna svojstva.

U oblasti naknade štete od stvari sa nedostatkom, u cilju brže i adekvatnije zaštite oštećenih lica, pravila o građanskoj odgovornosti pretrpela su značajne izmene.

Na odgovornost za štete od stvari sa nedostatkom dugo su se primenjivala pravila o ugovoru o prodaji, posebno ona koja se odnose na garanciju za skrivene nedostatke, i opšta pravila građanskog prava o ugovornoj i vanugovornoj

¹ Ugovor o osnivanju EEZ (Rimski ugovor) iz 1957. godine, samo na nekoliko mesta reguliše politiku zaštite potrošača (čl. 2, 39, 40, 85, 86, 92). Usvajanjem Jedinštenog evropskog akta od 17.2.1987. i Amsterdamskog ugovora od 2.10.1997, zakonska zaštita potrošača sadržana u Rimskom ugovoru značajno je poboljšana. Odredbe Rimskog ugovora, zajedno s odredbama drugih osnivačkih ugovora, predstavljaju temelj komunitarnog prava zaštite potrošača, koji zajedno s Programima i Akcionim planovima i praksom Evropskog suda čine strukturu Evropskog prava zaštite potrošača. O tome opširnije videti: P. Kelly, *Overview Product Liabilites Law*, London, Edinburg, Dublin, 1997, str. 5-35; N. Misita, *Osnove prava zaštite potrošača Evropske zajednice*, Pravni centar, Fond za otvoreno društvo BiH, Sarajevo, 1997; R. Vukadinović, *Pravo Evropske unije*, Beograd, 1996. Tekstovi dostupni na internet-adresi www.europa.eu.int/pol/cnos/index_en.htm

odgovornosti. S obzirom na to da se pokazalo da odgovornost proizvođača ima poseban karakter, postepeno je kroz sudsku praksu preovladala dihotomija tradicionalnog koncepta ugovorne i vanugovorne odgovornosti. Na taj način stvorena su pravila o odgovornosti *sui generis*. U tome je naročito bogata sudska praksa Sjedinjenih Američkih Država. Tako da bogat kolorit sudske prakse iz ove oblasti najbolje pokazuje pravac razvoja odgovornosti, i to od tradicionalno subjektivne ka objektivnoj.

Šteta od stvari sa nedostatkom predstavlja relativno nov socijalni fenomen, koji je ubrzo po svom nastanku skrenuo pažnju pravnika, a posebno u industrijski razvijenim zemljama. Kao poseban pravni problem, on je najpre bio razmatran u anglo-američkoj teoriji, pod nazivom „odgovornost za proizvod” (product liability), a polovinom 20. veka ovim problemom sve su više počeli da se bave i evropski pravници. Zato su i pravници ovih industrijski visokorazvijenih zemalja bili prisiljeni da prave i takve pravne konstrukcije koje su bile negacija suštinskog poimanja poznatih pravnih instituta, kao što je npr. *warranty tort* u američkom pravu.² Ovakve tendencije su ukazivale na potrebu da se donesu posebna pravna pravila o odgovornosti za štetu od stvari sa nedostatkom, koja bi sadržala rešenja koja je kreirala jako bogata sudska praksa u ovoj oblasti. Tako su stvorena pravila *sui generis*. U SAD je, prateći sudsku praksu, konstantno rastao broj zahteva za naknadu štete – počev od sredstava javnog informisanja, koja su davala veliki publicitet slučajevima šteta od stvari sa nedostatkom, do troškova advokata koji su enormno rasli. U ovoj zemlji je od 1974. do 1985 godine broj sporova porastao za 758%, što je bio povod za zakonodavnu reformu. Tako je u državi Nju Džersi, 1978. godine, donet Zakon o odgovornosti za proizvode i kaznene štete kojima su zahtevi proizvođača u velikoj meri uvaženi. Prema ovom zakonu, proizvođač i prodavac odgovorni su samo onda kad oštećeno lice dokaže da proizvod nije bio bezbedan za upotrebu jer nisu poštovani standardi u procesu proizvodnje ili nije postojalo potrebno uputstvo ili upozorenje. I u drugim državama doneti su zakoni s istim ciljem, ali se oni ipak razlikuju. Na federalnom nivou se razmatra donošenje zakona koji bi na jedinstven način regulisao odgovornost za proizvode.³

U Evropi je dugo postojala težnja da se pravila o odgovornosti za štetu od stvari sa nedostatkom ujednače, a posebno u zemljama Evropske ekonomske zajednice. Ta težnja za uvođenjem jedinstvenih pravila u ovoj oblasti rezultirala je donošenjem Direktive EEZ o odgovornosti za proizvode 1983. godine, koja sadrži pravila koja su se okarakterisala u dugoj sudskoj praksi evropskih zemalja. Ova direktiva uticala je i na druge zemlje koje nisu članice Evropske zajednice, tako da se u propisima koji su doneti posle 1985. godine oseća slič-

² A. Tunc, *Rapport de synthese general la responsabilité des fabrikants et distributeurs*, Paris, 1975, str. 406.

³ S. R. Shulman, *Tort Reform Activites in the United States*, Simposium CSDD, Tolloires, 1989, str. 46.

nost u rešavanju osnovnih pitanja vezanih za ovu odgovornost. U Direktivi je istaknuto da je proizvođač odgovoran za štete koje je prouzrokovao nedostatak na proizvodu. A da bi se ostvarilo pravo na naknadu štete, oštećeno lice mora da dokaže da je ta stvar imala nedostatak, da je pretrpeo štetu i da postoji uzročna veza između nedostatka i štete. Danas se u većini zemalja koje nisu članice EEZ koriste definicije date u Direktivi.

2. Uslovi koji utiču na odgovornost za štetu od stvari s nedostatkom

U slučaju da kupac pretrpi štetu od stvari koju mu je isporučio prodavac, pitanje koje ovom prilikom može da se postavi je: kome on može da se obrati za naknadu dalje štete koju bi pretrpeo na svojim pravno zaštićenim dobrima, a koja je prouzrokovana nedostatkom stvari? Pravna zaštita može da se vrši posredstvom administrativnog prava – propisima o tržišnoj i sanitarnoj inspekciji, robnim standardima i kvalitetu proizvoda; posredstvom pravila krivičnog prava – krivična dela u vezi s proizvodnjom i trgovinom, kao i posredstvom građanskog prava. Sredstva zaštite u građanskom pravu su: tužba po garanciji za kvalitet prodane stvari i tužba za naknadu štete prouzrokovane usled nedostatka na stvari, odnosno proizvodu. Osim toga, i tužbe povodom dela neloyalne konkurencije imaju za svoj krajnji cilj zaštitu potrošača.

Već smo istakli da građansko pravo štiti sledeća dva imovinska interesa potrošača: interes da se kupljena stvar može upotrebiti saglasno svojoj nameni i interes da ta upotreba bude bez neopravdanog rizika od lične povrede ili štete na drugim stvarima. Prema tome, za štetu usled smanjene upotrebne vrednosti (prejudice comercial), a isto tako i za štetu prouzrokovanu od stvari (prejudice cause par la chose) odgovara prodavac, i to po osnovu ugovorne garancije za fizička svojstva stvari.⁴

Kad su u pitanju proizvodi veće vrednosti, kupac je redovno obezbeđen fabričkom garancijom. U slučajevima ličnih povreda, potrošač može imati interesa da pokrene parnicu protiv prodavca. Ali, desiće se da potrošač neće biti u prilici da tuži prodavca (kad je protekao rok za stavljanje reklamacija po ugovornoj garanciji, ili je teško dokazati da je taj proizvod kupljen kod tog prodavca, ili je prodavac ugovorom isključio svoju odgovornost, ili je reč o nelikvidnom prodavcu). Prema tome, oštećenom potrošaču ne preostaje ništa drugo nego da se neposredno obrati proizvođaču s kojim nije u ugovornom odnosu. Pri tome njemu stoji na raspolaganju *actio aquliana*, tj. tužba za naknadu štete. Utvrđivanje potrebnih pretpostavki za ovu tužbu, kada se kao štetnik javlja proizvođač a kao oštećeni potrošač, predmet je daljeg razmatranja.

⁴ Videti: H. Mazeaud, „La responsabilité civile du vendeur-fabricant”, *Revue trimestrielle de Droit civile*, 4, 1954, str. 61.

3. Položaj proizvođača

Utvrđivanje uzroka štete ograničeno je na kontrolu procesa proizvodnje, i zato postoji sumnja u to da ugovorni partner kupca treba da na sebe primi teret njene naknade.⁵ Proizvođač je subjekat odgovornosti za štetu od stvari sa nedostatkom. U prilog tome govore brojni razlozi. Pre svega, savremeni prodavac postaje sve više anoniman distributer tuđe robe; on je samo karika u lancu otuđenja na čijim krajevima stoje proizvođač i potrošač. Putem reklame i drugih oblika tržišne distribucije proizvođač uspostavlja neposredni „socijalni kontakt” sa potrošačima svoje robe, te na taj način umanjuje značaj ugovora o kupoprodaji između potrošača i prodavca. Pojam proizvođača treba da obuhvati ne samo proizvođače u industriji, već i one u zanatstvu, ugostiteljstvu, poljoprivredi. U ulozi proizvođača treba da se nađe i onaj ko montira tuđe delove, tuđe proizvode označi svojim znakom ili samo izvrši prepakovanje.

Kao česti uzročnici povreda javljaju se flaše sa osvežavajućim gaziranim napicima. Često se dešava da se iste bez ikakvog vidnog razloga rasprskavaju u rukama njihovih potrošača. Brojni su slučajevi u kojima se odevni predmeti, usled hemikalija koje se upotrebljavaju pri njihovoj izradi, izazivali razne dermatitise; kozmetički proizvodi su izazivali opadanje kose, kožna oboljenja i alergije; konzerve teška trovanja; električni uređaji požare; neispravne kočnice na tek kupljenom autu nesreće, a neispravni i nedovoljno ispitani medikamenti veoma tragične posledice.

Problem alergija predstavlja posebnu vrstu povreda od proizvoda u širokoj potrošnji. Pod pojmom alergija ili hipersenzitivnost podrazumeva se stanje pojedinca koji specifično i sa neobičnim simptomima reaguje na upotrebu ili dodir sa izvesnom materijom koja upotrebljena od većine ljudi u istim količinama ne proizvodi takvu posledicu. Materija koja izaziva alergiju najčešće se javlja u kozmetici, lekovima, insekticidima, voću, povrću, aditivima, odevnim predmetima. Otuda se može očekivati od proizvođača da izbegava upotrebu takvih materija u proizvodnji. Ali mogućnost predviđanja ne bi trebalo da bude dovoljna da se proizvođač učini odgovornim. Potrebno je utvrditi da je određen broj potrošača dobio alergiju od istog proizvoda. Prema tome, linija razdvajanja između odgovornosti i neodgovornosti trebalo bi da predstavlja broj, tačnije procenat obolelih od alergije.

Proizvođač treba da odgovara za svaku štetu koja je u uzročnoj vezi sa nedostatkom na proizvodu i koja je nastala pri normalnoj upotrebi. To bi mogla da bude šteta nastala iz telesnih povreda (troškovi lečenja, izgubljena zarada, smanjena radna sposobnost), tzv. materijalna šteta. Ali, pored nje, proizvođač bi trebalo da naknadi i nematerijalnu štetu. U slučaju telesne povrede može biti dosuđena tzv. bolnina za pretrpljene bolove, a ako su ostale trajne

⁵ U. Diederichsen, „Schadensersatz wegen Nichterfüllung und Ersatz von Mangelfolgeschaden”, *Archiv für die civilistische Praxis*, Heft 27, 1965, str. 2.

posledice u vidu osakaćenja ili unakaženosti, povređenom treba dosuditi i izvesnu satisfakciju u novcu za tako smanjene životne aktivnosti.

Proizvođač stvari sa nedostatkom odgovara po principu objektivne odgovornosti. Razloga za to ima više, a jedan od njih je i taj što će objektivna odgovornost primorati proizvođače da u što većoj meri povise standarde za utvrđivanje marginalne sigurnosti proizvoda. To treba da bude standard koji će uravnotežiti potencijalnu opasnost nasuprot društvenoj korisnosti. Izvesne štete od proizvoda biće neminovnost. One predstavljaju cenu društvenog napretka, i nepravedno je da ovu cenu plaćaju samo oni koje je šteta nepravedno pogodila. Proizvođači su ti koji su u najboljem položaju da naknade štetu oštećenom licu, putem osiguranja ili na neki drugi način, i da raspodele trošak naknade ili osiguranja među masom potrošača, kao tipične troškove preduzeća, podižući cenu proizvodima. Osiguranje od odgovornosti za proizvode uveliko je na raspolaganju proizvođačima prehrambenih proizvoda u SAD, Kanadi i razvijenim zemljama Evrope. Prema tome, razlozi za objektivnu odgovornost proizvođača navešće na pojačanu kontrolu u procesu proizvodnje, pažljivosti u procesu izrade proizvoda i prevajivanju rizika na masu potrošača.

Za štetu od stvari sa nedostatkom po pravilu odgovara njen proizvođač. To je veoma širok pojam jer podrazumeva lice koje je proizvelo finalni proizvod, osnovni sastojak ili deo proizvoda, ali i lice koje samo spaja pojedinačne delove složene stvari u jednu celinu. Prema tome, radi se o svima koji u svom radu mogu da načine neku grešku koja će postati uzrok štete. U praksi naših sudova došlo je do izražaja stanovište po kome je finalni ili osnovni proizvođač isključivo odgovoran oštećenom.⁶ Smatramo da bi bilo logičnije ostaviti na volju oštećeniku da može da tuži i proizvođača onog dela stvari koji je štetu izazvao.

Osim toga, pored stvarnog odgovara i kvaziproizvođač. Reč je o licu koje se kvalifikovalo za proizvođača time što je na proizvod stavilo svoje ime, žig ili neki drugi znak raspoznavanja. Prema čl. 488 st. 3 ZOO, prodavac stvari sa nedostatkom odgovara za štetu kupcu, i to solidarno sa proizvođačem.

Davalac licence se ne smatra proizvođačem, ali zato može da odgovara kao kvaziproizvođač. Za štetu inostranog porekla odgovaraće njen uvoznik.⁷

U pravu Srbije, zakonodavac je predvideo u čl. 179 st. 1 ZOO da proizvođač stvari sa nedostatkom odgovara za refleksnu štetu ako nije znao da stvar ima nedostatak. Jer ako je on znao za nedostatak, onda nema dileme da je kriv za štetu i da je dužan da je naknadi.

Zakon o obligacionim odnosima Srbije predvideo je odgovornost proizvođača stvari bez obzira na krivicu. Proizvođač je stavljanjem stvari u promet stvorio rizik štete po druge i on treba i da odgovara za taj rizik. Stvar sa nedo-

⁶ Odluka Vrhovnog suda Hrvatske, GŽ. 963/63, od 28. juna 1963, potvrđena odlukom Saveznog suda, Rev. 4329/63 od 26.2.1964. g. iz Arhiva saveznog suda.

⁷ O tome opširnije: Welser, navedeno prema: J. Radišić, „Odgovornost za štetu koju uzrokuje stvar sa nedostatkom”, *Pravni život*, no. 1/1989, str. 18.

statkom ima karakter opasnije stvari, tako da za štetu nastalu od njih važe i pravila o odgovornosti bez krivice.

Što se tiče domaćeg prava, smatramo da bi trebalo usvojiti objektivnu odgovornost proizvođača. Pri tom je obaveza oštećenog da dokaže kako je nedostatak na proizvodu potekao iz vremena kada je proizvod bio pod kontrolom proizvođača. Brojni su razlozi koji opravdavaju usvajanje ove objektivne odgovornosti, ali ovom prilikom treba istaći samo dva za koja smatramo da su odlučujuća. Pre svega, proizvođaču je skoro isto tako lako da dokaže odsustvo svoje krivice, i da je s dužnom pažnjom postupao u postupku proizvodnje, u slučaju pretpostavljene krivice, koliko je potrošaču nemoguće da dokaže suprotno. Bez obzira na to da li je proizvođač u stanju da prevali teret naknade na širi broj lica, što bi svakako bilo poželjno, ali je on očigledno u boljem materijalnom položaju da snosi ovaj teret nego potrošač pojedinac. Osim toga, ne treba izgubiti iz vida i to da su proizvođači u položaju da predvide izvesne nedostatke na svojim proizvodima i da preuzmu mere kako bi oni bili izbegnuti.⁸

Sve ovo kazuje da su proizvođači u položaju da predvide nedostatke na svojim proizvodima i izbegnu štetne posledice po čoveka i njegovo zdravlje.

Proizvođač ne bi trebalo da odgovara za štetu koju prouzrokuje stvar sa nedostatkom kad je oštećeni znao za nedostatak ili je bio svestan opasnosti. U tom slučaju treba pretpostaviti da je on pristao na štetu. Mnogo je teže rešiti slučaj kad je oštećeno lice imalo obavezu da proizvod ispita pre upotrebe. Mogućnost ispitivanja ne bi trebalo da oslobodi proizvođača; ono što je bitno jeste uobičajeni način potrošnje, upotrebe i prodaje. Kada proizvođač očekuje da će njegov proizvod biti prodat u originalnom pakovanju i da će doći do trošenja proizvoda bez nekog posebnog ispitivanja, položaj proizvođača u odnosu na potrošača je isti kao kada je ispitivanje faktički nemoguće. Ali, kada je oštećeni bio dužan da ispita proizvod jer uputstvo o upotrebi to zahteva, i kada bi to ispitivanje bilo adekvatno da otkrije nedostatak, moglo bi se smatrati da je šteta nastupila krivicom oštećenog – koja bi isključila odgovornost proizvođača.

U domaćem pravu prihvaćeno je rešenje prema kojem se proizvođač oslobađa odgovornosti ako dokaže da je dužnost ispitivanja ispravnosti proizvoda bila ugovorom ili zakonom preneti na neko treće lice.

⁸ U tom kontekstu je i sledeći primer nekorektnog i neadekvatnog ponašanja proizvođača soje u našoj zemlji. Sumnjiv usev je krajem jula 2003. godine uklonjen sa preko 66 ha vojvodanskih oranica. Uništavanje genetski modifikovane soje organizovano je na području zemljoradničke zadruge „Kač“ u Kaću. Prema podacima koje je izneo njen direktor, tamo je zasejana soja a da se nije znalo da je seme modifikovano. Najrasprostranjenije sejanje učinjeno je u Sremu. Ministar poljoprivrede Vojvodine g. Igor Kurjački istakao je da zabranjeni usev sigurno raste na velikim površinama od pronađenih i do sada uništenih. Interesantan je podatak da na poljima gde je pronađena genetski modifikovana soja ima i onih koji su ovakav zasad koristili i prošle godine. Pitanje koje se postavlja tiče se sprečavanja korišćenja genetski modifikovane soje u procesu njene proizvodnje jer su na gubitku i proizvođači i korisnici, ali i država. Proizvodi od soje su u lancu zdrave ishrane nezaobilazni i neophodni za zdravo potomstvo. Imajući to na umu, uz činjenicu da su sojini usevi na našim poljima beričetni, najmanje je poželjan sojin surogat – mutant.

Proizvođač treba da odgovara za svaku štetu koja je u uzročnoj vezi sa nedostatkom na proizvodu i koja je nastala pri normalnoj upotrebi. Reč je o šteti koja je proizašla iz telesnih povreda (troškovi lečenja, izgubljena zarada, smanjena radna sposobnost). Osim materijalne štete, proizvođač bi trebalo da naknadi i nematerijalnu štetu, tj. u slučaju telesne povrede i oštećenja zdravlja mogla bi se dosuditi bolnina za pretrpljene bolove, a u slučaju naruženosti i osakaćenja, povređenom bi trebalo dosuditi satisfakciju u novcu za tako smanjene životne sposobnosti.

Što se tiče proizvođača stvari, uporednopravni pregled pokazuje da postoje tri moguća rešenja u pogledu osnova odgovornosti proizvođača za refleksnu štetu. Prvo, može se odrediti da proizvođač odgovara za ovu štetu ako oštećeni dokaže njegovu krivicu. Drugo, može se odrediti da proizvođač odgovara za refleksnu štetu po kriterijumu pretpostavljene krivice. I treće, može se odrediti da proizvođač odgovara za refleksnu štetu nezavisno od krivice.

Prema američkoj sudskoj praksi, smatra se da je dužnost proizvođača motornih vozila da konstruišu vozilo tako da putnici i vozač budu zaštićeni u slučaju predvidivih nesreća. Prema tome, proizvođač vozila mora da pretpostavi da vozilo može učestvovati u sudaru, i dužan je da tome prilagodi konstrukciju vozila. U takvim slučajevima (na primer, automobil *ford pinto*) nedostatak na stvari je pravno relevantan jer je uticao na obim štete, iako nije bio uzrok štete.⁹

Postoji jedno pravilo koje čini položaj proizvođača stvari sa nedostatkom znatno težim u odnosu na položaj prodavca stvari sa nedostatkom. Sve šire se prihvata da je proizvođač stvari sa nedostatkom odgovoran i za štetu kad je proizvod pušten u promet, a postojeći nedostatak se nije mogao smatrati nedostatkom, s obzirom na stepen naučnog i tehnološkog razvoja. Ovo shvatanje prihvaćeno je i u članu 1 stav 2 Direktive EEZ. Prema tome, ovo bi trebalo da znači odgovornost proizvođača za takozvani rizik razvoja. O tome bi smo više u drugom delu rada.

4. Položaj potrošača

Stvari koje su puštene u promet, ako imaju neki nedostatak, mogu biti uzrok dve vrste šteta. Kupac može pretrpeti štetu zbog same činjenice da stvar koju je kupio ima nedostatak. To možemo videti na sledećem primeru: ako je kupac kupio neku mašinu i ona se prilikom upotrebe pokaže neispravnom, ako blagovremeno i uredno obavesti prodavca o nedostatku, može zahtevati od prodavca da taj nedostatak ukloni i da plati naknadu štete. To pravo predviđa i naš zakonodavac u čl. 488 Zakona o obligacionim odnosima. Šteta može da se sastoji i u izmakloj koristi koju je kupac pretrpeo zbog toga što do izvršene popravke nije mogao da koristi kupljenu mašinu. U drugom slučaju, kupljena stvar, ako ima neki nedostatak, može biti uzrok štete i na drugim stvarima

⁹ O tome opširnije: Welsler, navedeno prema: J. Radišić, op. cit., str. 19.

kupca. Tako bi kupac, zbog toga što bi koristio mašinu koja je neispravna, zadobio telesnu povredu, ili bi upotrebom neispravne mašine prouzrokovao požar u kome bi izgorele druge njegove stvari. I za takve štete odgovara prodavac stvari sa nedostatkom (čl. 488 st. 3 ZOO).

U uslovima savremene trgovine odgovornost samo prodavca za štete od stvari sa nedostatkom više ne zadovoljava. U uslovima savremenog robnog prometa prodavac najčešće nije i proizvođač stvari. On je najčešće „produžena ruka” proizvođača.¹⁰ Upravo to je razlog da, ne samo proizvođača stvari sa nedostatkom, nego i prodavca takve stvari treba obavezati na naknadu štete koja je na drugim dobrima kupca (odnosno krajnjeg potrošača) prouzrokovana zbog nedostatka stvari.

Prema tome, u domaćem pravu, za štete od stvari sa nedostatkom koje su prouzrokovane na drugim dobrima kupca, poznatije kao refleksne štete, odgovaraju i prodavac i proizvođač stvari. Oštećeno lice može da bira prema kome će istaći odštetni zahtev, prema prodavcu ili proizvođaču stvari sa nedostatkom, ili prema obojici istovremeno. Pri tom on treba da vodi računa da je osnov odgovornosti prodavca i proizvođača za štetu prouzrokovanu usled mane stvari različit.

Savremena tehnologija izrade čitavog niza proizvoda, okolnost da proces proizvodnje postaje sve komplikovaniji i samim tim povećava opasnost od greške, čini sve aktuelnijim pitanje odgovornosti za refleksne štete. Ako greške ne možemo izbeći i pored svih napora koji se čine u tom pravcu, mogli bismo učiniti da se žrtvama obezbedi naknada štetnih posledica grešaka koje se mogu desiti. To je posebno bitno kad su u pitanju stvari namenjene masovnoj upotrebi, kao što su: hrana, lekovi, kozmetički preparati, automobili. Isti nedostatak se može pojaviti u čitavom nizu iste vrste, tako da može prouzrokovati štetu čitavom nizu lica.

U vezi s tim podsetićemo na neke dobro poznate primere u sudskoj praksi. Automobili marke *ford pinto* proizvedeni u periodu 1971-1976. godine, imaju rezervoare za gorivo na mestu za koje su stručnjaci ocenili kao posebno osetljivo u slučaju udara otpozadi. Juna 1978. godine američka Nacionalna uprava za sigurnost saobraćaja na putevima, naredila je „Fordu” da na 1.500.000 svojih vozila organizuje prepravke u cilju poboljšanja sigurnosti rezervoara. Naročito je poznat slučaj *Grimshaw v. Ford Motor Co.* iz 1978. godine, u kojem je porota dosudila trinaestogodišnjem tužiocu koji je zadobio velike opekotine, naknadu u iznosu od 127,8 miliona dolara, uključujući i 125 miliona dolara kao kaznenu naknadu (takozvani *punitive damages*).¹¹ U daljem postupku naknada je smanjena na 6.600.000 dolara. Dobro poznati primer serijskih šteta sa katastrofal-

¹⁰ J. Radišić, *Garancija za trajan kvalitet i ispravno funkcionisanje robe i odgovornost za štetu od stvari sa nedostatkom*, Beograd, 1972, str. 121.

¹¹ P. Schroth, „Recent Developments in American Product Liability”, Cologne Reinsurance Company: *Tendencies in Product Liability in America*, Cologne, 1981, str. 101. i 105.

nim posledicama izazvalo je trovanje talidomidom, koji je u periodu od 1957. do 1961. godine proizvodila poznata farmaceutska firma u Nemačkoj. Žene koje su u trudnoći uzimale ovaj lek rodile su decu sa teškim deformitetima.¹²

Domaća sudska praksa takođe beleži neke slučajeve odgovornosti za refleksne štete. Na primer, kada su ugostitelji smatrani odgovornim za štetu koju su gosti pretrpeli usled konzumiranja neispravne hrane.¹³ Ili, ako su zbog neispravne hrane uginuli fazančići, za štetu odgovara proizvođač hrane.¹⁴

Okolnost da prodavac i proizvođač stvari sa nedostatkom mogu biti odgovorni za refleksnu štetu nametnula je veću potrebu osiguranja od te odgovornosti i veću pažnju države prema pravnom regulisanju ovog problema.

Za lice koje je pretrpelo štetu od stvari sa nedostatkom i zbog koga traži naknadu, po pravilu se u ovom delu upotrebljava izraz korisnik, oštećenik ili, jednostavno, potrošač.

Razvoj položaja i odgovornosti potrošača mogli bismo najbolje da pratimo u sudskoj praksi u SAD. Organizovani potrošači u ovoj zemlji tražili su potpunu naknadu štete, ne samo od prodavca, nego direktno i od proizvođača, bez obzira na to što je proizvod nabavljen od drugog lica. Zapaža se da je zaštita potrošača postignuta ustanovljenjem odgovornosti bez obzira na krivicu, bez obzira na to što takva odgovornost nije bila izričito predviđena pravnim pravilima, te je predstavljala značajan oslonac u naporima da se ova oblast odgovornosti kasnije posebno reguliše.

Definicije koje se daju o odgovornosti za štetu koju potrošač pretrpi od stvari sa nedostatkom najčešće su slične, jer se njima uglavnom želi da istakne sledeće: reč je o štetama od stvari koje uglavnom trpe građani u svojstvu privatnih lica kao potrošači. Ovde se ne radi o odgovornosti za štete na samoj stvari koje se regulišu opštim pravilima o ugovornoj odgovornosti.

5. Položaj prodavca

U obligacionom pravu štite se dva veoma bitna imovinska interesa potrošača: interes da kupljena stvar može da se upotrebi saglasno svojoj nameni i interes da ta upotreba bude bez rizika od lične povrede ili štete na drugim stvarima. To bismo mogli najbolje da ilustrujemo na primeru osvežavajućeg pića. Naš zahtev u vezi s osvežavajućim napitkom bio bi da on poseduje osvežavajuće, ukusno i zdravo dejstvo. Isto tako, s pravom očekujemo da se hermetički zatvorena

¹² Objavljeno u listu „Politika”, 28. decembra 1970. godine.

¹³ Odluka Vrhovnog suda Hrvatske, Gž. 586/71, od 21. decembra 1971. godine. „Pregled sudske prakse u 1972. godini”, br. 1, prilog *Naše zakonitosti*, str. 18; odluka Vrhovnog suda Hrvatske, Gž. 659/76, od 16. marta 1977. godine, ista zbirka, br. 11, str. 30.

¹⁴ Odluka Vrhovnog suda Vojvodine, Gž. 659/76, od 17. marta 1977. godine, *Zbornik sudske prakse*, br. 27/77, str. 88.

flaša u rukama ne rasprsne i ne nanese povredu usled toga što je koncentracija ugljendioksida (CO₂) u njoj veća od dozvoljene ili zato što je ambalaža neodgovarajuća. Za štetu usled smanjene upotrebne vrednosti (prejudice comercial), kao i za štetu prouzrokovanu od stvari (prejudice cause la shoe) odgovara prodavac po osnovu ugovorene garancije za fizička svojstva stvari.¹⁵ Prodavac u prvom slučaju odgovara jer stvar nema ugovorene osobine, a u drugom slučaju zato što ta ista stvar ima osobine koje inače ne bi smela da ima. U ovom drugom slučaju može doći do ličnih povreda potrošača, te on može da podnese zahtev za naknadu štete koju je pretrpeo od stvari koja očito poseduje nedostatak.

Prodavac odgovara za refleksnu štetu prema opštim pravilima odgovornosti za štetu (čl. 488 st. 2 ZOO). To znači da prodavac odgovara za refleksnu štetu ukoliko ne dokaže da je šteta nastala bez njegove krivice (čl. 154 st. 1 ZOO). Prodavac se može osloboditi odgovornosti samo ako uspe da dokaže da nije znao, niti je mogao znati za manu stvari usled koje je nastupila refleksna šteta. Da bi neko mogao da bude odgovoran za refleksnu štetu, potrebno je da je stvar koja poseduje nedostatak stavljena u promet. Ima zakonodavaca koji to i definišu, pa kažu: „Proizvod je stavljen u promet čim je preduzetnik, po bilo kom osnovu, preneo drugome vlast da njime raspolaze ili da ga upotrebljava.” Dovoljno je i slanje potrošaču (čl. 6 Austrijskog saveznog zakona). Što se tiče proizvoda koji se nalaze na tržištu, važi pretpostavka da su stavljeni u promet. Stavljanje stvari u promet pretpostavlja svesnu i voljnu radnju preuzetu na osnovu ugovora o prodaji, zakupu, poklonu, prevozu, ostavi. Ako se potencijalnom kupcu stvar da radi probe u samoj prodavnici ili krugu fabrike (televizijski aparat, automobil), sve to predstavlja stavljanje u promet.

Prodavac stvari sa nedostatkom, s obzirom na to da se njegova odgovornost zasniva na pretpostavljenoj krivici, neće biti odgovoran za tzv. rizik razvoja. Prodavac nije znao, niti je mogao znati da će kasniji razvoj nauke pokazati da proizvod koji on prodaje ima određeni nedostatak usled kojeg može biti prouzrokovana šteta na drugim dobrima kupca. Odgovornost prodavca i proizvođača za refleksnu štetu neće biti isključena ako je nadležni organ dao dozvolu za stavljanje u promet stvari u vezi sa čijom upotrebom je nastala šteta. Dozvola za prodaju stvari izdaje se uvek pod pretpostavkom da budu očuvana prava trećih lica koja bi bila oštećena njenom upotrebom.

S obzirom na činjenicu da je pojava masovne proizvodnje u zamahu (i da je ona u suštini komercijalna), nametnula je potrebu za posebnom pravnom obradom štete od stvari sa nedostatkom. U tom smislu je i pitanje odgovornosti profesionalnog dobavljača i prodavca za štetu na telu ili imovini usled nedostatka od stvari, a uslov je da je proizvođač takvu stvar stavio u promet.

¹⁵ H. Mazeaud, „La responsabilité civil du vandruer-fabricant”, *Revue trimestrielle de Droit civil*, 4, 1954, str. 611.

6. Zaključna razmatranja

Pravo odgovornosti za štetu od proizvoda je pravno područje koje se u domaćem pravu nalazi u fazi utvrđivanja svog identiteta. Može se slobodno reći da ZOO predstavlja važnu etapu u razvoju ove složene i osetljive oblasti i discipline, jer prvi put u naše pravo uvodi i uređuje (objektivnu) odgovornost proizvođača stvari s nedostatkom. Međutim, nesumnjivo postoji potreba za jednom opsežnijom i preciznijom zakonskom regulativom ove problematike, jer pravila o građanskoj odgovornosti proizvođača stvari s nedostatkom, sadržana odredbama člana 179 ZOO, ne zadovoljavaju ni u kvantitativnom, ali ni u kvalitativnom aspektu.

U pravu Evropske unije, a još više u američkom pravu, pravo odgovornosti za štetu od proizvoda je u velikoj meri oblikovalo svoju fizionomiju i zauzelo mesto koje mu pripada. Savremeno kumunitarno pravo ne može se zamisliti bez razvoja prava odgovornosti za štetu od proizvoda, kao dela šireg konteksta zaštite potrošača.

Direktiva Evropske unije o odgovornosti za štetu od proizvoda ima izuzetno značajnu ulogu za domaćeg zakonodavca, jer je usklađivanje prava Srbije s pravom Evropske unije nezaobilazan korak u približavanju Republike Srbije modernim procesima evropske integracije, i jedan je od ključnih zadataka na putu Srbije prema integrisanoj Evropi novog milenijuma. Sigurno je da će domaći zakonodavac moći da koristi iskustva država članica EU iz ove oblasti, te da izabere najprimerenija rešenja i opcije koje ne odstupaju od duha Direktive, ali koje u najvećoj mogućoj meri pogoduju njenim interesima.

Nepravilno je na oštećenu osobu prebacivati rizik razvoja znanja i tehnike i time ga opteretiti štetama od proizvoda koje su posledica tzv. razvojnog rizika. Pojam sigurnog proizvoda treba tumačiti maksimalno široko i proizvođača činiti odgovornim za sve štete koje je proizvod uzrokovao, i pored toga što nije mogao takvu štetu unapred predvideti i izbeći.

Literatura

- Diederichsen, U.: „Schadensersatz wegen Nichterfüllung und Ersatz von Mangelfolgeschaden”, *Archiv für die civilistische Praxis*, Heft 27, 1965.
- Kelly, P.: *Overview Product Liabilities Law*, London, Edinburg, Dublin, 1997.
- Mazeaud, H.: „La responsabilité civile du vendeur-fabricant”, *Revue trimestrielle de Droit civile*, no. 4, 1954.
- Misita, N.: *Osnove prava zaštite potrošača Evropske zajednice*, Pravni centar, Fond za otvoreno društvo BiH, Sarajevo, 1997.

- Radišić, J.: „Odgovornost za štetu koju uzrokuje stvar sa nedostatkom”, *Pravni život*, no. 1/1989.
- Radišić, J.: „Garancija za trajan kvalitet i ispravno funkcionisanje robe i odgovornost za štetu od stvari sa nedostatkom”, Beograd, 1972.
- Schroth, P.: „Recent Developments in American Product Liability”, Cologne Reinsurance Company: *Tendencies in Product Liability in America*, Cologne, 1981.
- Shulman, S. R.: *Tort Reform Activites in the United States*, Symposium CSDD, Tolloires, 1989.
- Tunc, A.: *Rapport de synthese general la responsabilité des fabrikants et distributeurs*, Paris, 1975.
- Vukadinović, R.: *Pravo Evropske unije*, Beograd, 1996.

MR DRAGAN Č. KOSTIĆ
Slobodna zona „Piroć” a. d.

SLOBODNE ZONE – SREDSTVO ZA POVEĆANJE ZAPOSLENOSTI PRIVREDE SRBIJE

Rezime: Na početku novog milenijuma uloga slobodnih zona u svetskoj ekonomiji sve je značajnija. Više od 25 odsto prometa obavlja se u približno 5000 slobodnih zona u svetu. Dobro je što je Vlada Srbije pokrenula pitanje razvoja slobodnih zona po ugledu na svetska iskustva. U pripremi je novi Zakon o slobodnim zonama koji treba da proširi vrstu i broj pogodnosti za poslovanje korisnika u slobodnim zonama i time poveća njihovu konkurentnost u odnosu na zone u okruženju. Time bi one u budućnosti ispunile svoj cilj – privlačenje direktnih stranih investicija i povećanje zaposlenosti.

Ključne reči: Srbija, slobodna zona, strane direktne investicije, carinske pogodnosti, podsticaji.

DRAGAN Č. KOSTIĆ, M.A.
Free zone „Piroć”, Holding Co.

FREE ZONES – TOOLS FOR THE EMPLOYMENT GROWTH OF THE ECONOMY OF SERBIA

Abstract: At the beginning of new millennium, the role of free zones in the world economy is growing. More than 25 percent of overall turnover is made through 5000 free zones throughout the world. It is positive that Serbian government has raised the question of free zones development, taking into consideration the international experiences. The new Law on free zones is being considered and it should enlarge the scope and number of conveniences for doing business within the zones and thus make them more competitive in regard to other zones in the environment. That would be the way for zones in Serbia to reach their goal – attracting direct foreign investments and contributing to the employment growth.

Key words: *Serbia, free zone, foreign direct investments, tariff conveniences, stimulations.*

1. Uvod

Slobodna zona, ograđeni deo teritorije države sa specijalnim pogodnostima za poslovanje, sredstvo je ekonomske politike koje koristi vlada da bi stvorila područja ubrzanog razvoja. Ta područja podržavaju alternativni ekonomski okvir u odnosu na ostatak zemlje. Posebno je od velikog značaja u vremenu promena i tranzicije da država ima mogućnost eksperimentisanja sa novim ekonomskim rešenjima. Često je vrlo teško praviti krupne promene u ekonomskoj politici. Mnoge promene treba da se uvedu postepeno, ili da budu korišćene s ograničenim opsegom. Zone su jedini ekonomski instrument koji omogućava implementaciju potpuno razvijenih i radikalno novih politika u ograničenom stepenu, bez eventualno lošeg uticaja na ostali deo države domaćina.

Direktna strana ulaganja i razvoj novih tehnologija imaju sve veći uticaj na međunarodnu ekonomiju. Slobodne zone igraju važnu ulogu kao instrument za najbrže privlačenje investicija u određenim područjima. U visokoindustrijalizovanim zemljama u kojima su carinske stope niske ili su u carinskoj uniji, gde su ograničenja u ekonomskom poslovanju neznatna, a u strukturi privrede je povećan udeo usluga, olakšice na državnom i lokalnom nivou i oslobođenja od poreza postaću važniji od carinskog koncepta slobodnih zona. U isto vreme, može se očekivati konkurencija između različitih država za strana ulaganja upravo zahvaljujući takvim instrumentima. Posmatrano sa stanovišta konkurentnosti, slobodne zone mogu biti oruđa politike čiji efekti i koristi mogu biti povoljniji u odnosu na one koje daju druge koncepcije ekonomskog razvoja. Upravo zbog toga je potrebno primeniti moderan pristup konceptu slobodnih zona, koji im pored istorijske ideje trgovačkih zona, daje savremene varijetete enklava različitih delatnosti. Zajednički im je stalni napor za povećanje stepena pogodnosti koje pružaju korisnicima, kako bi ih privukli da investiraju kapital, donesu nove tehnologije i postignu osnovni cilj – veće zaposlenje radne snage zemlje domaćina.

Institut slobodnih zona, razvijajući se kroz vekove, doživeo je svoj najveći procvat počev od osamdesetih godina 20. veka. Od 800, njihov broj je skoro narastao do 5000. Prvobitni koncepti carinske ili trgovačke slobodne zone, danas su pretrpeli veliku promenu i poprimili različite oblike (industrijske, proizvodne, povlašćene, specijalne, naučne, tehnološke, turističke, medijske, internet-zone, itd.). Moderna koncepcija slobodnih zona kao specifičnih razvojnih projekata, otvorila je mogućnost državam i nacionalnim privredama da kreiraju najpogodniji oblik slobodnih zona, odnosno oblik koji najviše odgovara njihovim specifičnostima i komparativnim prednostima, vezanim za političko uređenje, lokaciju, poslovno i političko okruženje, prirodno bogatstvo.

Sušтина slobodnih zona sadržana je u njihovoj osnovnoj i jednostavnoj karakteristici: da – pružajući specijalne pogodnosti za poslovne aktivnosti – privlače direktne strane investicije, koje omogućavaju povećanje zaposlenosti radne snage na ekonomskom i geografskom prostoru države domaćina.

2. Pojam slobodnih zona

Pojam slobodna zona podrazumeva veliki broj različitih modela specifičnog instrumenta spoljnotrgovinskog poslovanja, oslobođenog različitih nameta ekonomske politike države.

I pored toga što postoji mnogo definicija pojma *slobodna zona*, svima je zajedničko da slobodna zona predstavlja deo teritorije države, posebno ograđen i označen, u kome se obavljaju privredne i ostale delatnosti pod garantovanim pogodnostima i olakšicama.¹ U zavisnosti od različitih koncepata koji se razlikuju od države do države, zavisno od nacionalnih zakona koji regulišu poslovanje u zonama, u slobodnim zonama obavljaju se različiti poslovi: proizvodnja robe, dorade, prerade, pakovanja, sortiranja, skladištenja, kao i poslovi spoljnotrgovinskog prometa, razne vrste usluga, bankarski poslovi, poslovi osiguranja i reosiguranja, i tako dalje.

Osnovne pogodnosti za poslovanje koje države uvode u slobodne zone su: oslobađanje od uvoznih carina, poreza i ostalih formalnosti i ograničenja ekonomske trgovine; poreske olakšice (kao što su: porez na dodatu vrednost, trošarine – akcize, porez na dohodak i porez na prihod korporacije, porez na nekretnine); oslobađanja od propisa koja se tiču minimalnih plata, socijalnih troškova, uslova rada i bilo kakvih ograničenja ekonomske politike. U slobodnim zonama se obezbeđuje: dodeljivanje državne pomoći, jeftino zemljište i zakup; niže cene usluga (kao što su osiguranje, voda, struja); korišćenje infrastrukture, efikasno rukovanje i skladištenje tovara.

Zakon Evropske zajednice definiše slobodne zone i slobodna skladišta kao „delove carinskog područja Zajednice ili prostore koji se nalaze u tom području, u kojima: zbog uvoznih dažbina i uvoznih mera trgovinske politike, za robu iz Zajednice smatra se da nije u carinskom području Zajednice, pod uslovom da nije stavljena u slobodan promet (definitivno ocarinjena) ili da nad njom nije sproveden neki drugi carinski postupak, ili da nije korišćena ili utrošena po nekim drugim uslovima, a ne pod uslovima koji su utvrđeni carinskim propisima; roba iz Zajednice, samim tim što se smešta u slobodnu zonu ili slobodno skladište, ispunjava uslove predviđene zakonom Zajednice kojim se regulišu posebne oblasti, za primenu mera koje se obično primenjuju kod izvoza robe”.² Bilo kako da se definišu slobodne zone i kakve god da su vrste i oblika (u zavisnosti od naci-

¹ Zakon o slobodnim zonama, „Sl. list SRJ” br. 81/94, 28/96.

² Council Regulation (EEC), no. 2913/92, article 166OF, 12 oktobar 1992.

onalnih zakonskih rešenja), svima je zajedničko sledeće: jednostavna procedura unošenja i iznošenja robe, slobodan tranzit i skladištenje; jednostavna procedura licenciranja korisnika; jednostavna carinska procedura; oslobađanje od plaćanja carina i poreza; fiskalni podsticaji (oslobađanje od poreza na dodatu vrednost, poreza na dobit korporacija, poreza na imovinu, akciza, lokalnih poreza); finansijski podsticaji (slobodan protok kapitala, slobodna repatrijacija kapitala, profita i dividendi, povlašćene kamatne stope); olakšice pri korišćenju infrastrukture (niske cene, jeftini servisi); slobodni transportni putevi do (iz) zone; zakoni o radu, oslobođeni državne kontrole.

3. Misija i ciljevi osnivanja slobodnih zona

Misija slobodnih zona je da služe kao sredstvo za privlačenje investicija u službi regionalnog razvoja; da omogućavaju otvaranje novih radnih mesta; koncentrišu usluge i potrebe na jednom mestu kroz logističke centre; omogućavaju uštede u poslovanju (oslobađanje od carina, taksi, poreza, stimulatívne mere ekonomske politike) i usmeravaju međunarodnu trgovinu kroz kontrolisane kanale. Slobodne zone treba da obezbeđuju *najpovoljnije uslove za poslovanje*, koji dovode do privlačenja investicija i ostvarenja dobiti u cilju zadovoljenja interesa korisnika zone, privrede i države.

Cilj formiranja slobodnih zona je stvaranje prostora ubrzanog privrednog razvoja i zapošljavanja radne snage, pri čemu je osnovno za njegovo ostvarenje postojanje liberalnog zakona o slobodnim zonama. Zakon treba da omogućava konkurentne uslove za poslovanje u zoni, kao i nedvosmislenu i organizovanu podršku države razvoju slobodnih zona kroz podršku i usaglašavanje ostalih zakonskih rešenja koja dotiču poslovanje u slobodnim zonama.

Ciljevi programa formiranja slobodnih zona veoma su specifični. U osnovi, okrenuti su povećanju zaposlenosti, direktnih stranih investicija, spoljnotrgovinske razmene i državnih prihoda, kao i razvoju industrije, istraživanja, razvoja servisa, obrazovanja i logistike, industrijske disperzije; korišćenju domaćih materijala u proizvodnji; povećanju tehnološkog nivoa proizvodnje i obrazovanja radne snage. Cilj slobodnih zona je i indirektni efekat na šire okruženje preko saradnje preduzeća iz zone sa domaćim preduzećima iz zaleđa. To utiče na povećanje opštih znanja u korišćenju visokih tehnologija, *know-how*, na uključivanje domaće industrije iz okruženja u procese u zoni, preko pružanja usluga, prodaje sirovina, kapitalnih dobara, usluga oplemenjivanja, ili proizvodnjom različitih poluproizvoda. Ovo ima efekte na domaća preduzeća u smislu povećanja kapaciteta i zapošljavanja nove radne snage.

Cilj osnivanja slobodnih zona je i direktno uključenje na svetsko tržište preko multinacionalnih kompanija u zonama, kao i razvoj logističkih i transportnih centara za brzu vezu sa svim delovima sveta.

4. Vrste zona

U praksi se često sreću različiti nazivi za slobodne zone: izvozne zone, slobodne lučke zone, trgovačke slobodne zone, carinske zone. Ti nazivi ne predstavljaju različita imena za istu stvar, već ukazuju na različite koncepte slobodnih zona u zavisnosti od njihove namene i vrsta pogodnosti koje pružaju u poslovanju. Različiti oblici su se razvili u poslednjih desetak godina. Svi oni teško se mogu tačno razvrstati pod zajedničkim nazivima, ali – uz apstrahovanje pojedinih manje važnih osobina – ovde je izvršena sledeća podela:

- slobodne zone,
- slobodne trgovačke zone,
- inostrane trgovačke zone,
- trgovačke zone,
- slobodne trgovinske zone,
- logistički trgovački centri,
- slobodne luke,
- carinske zone,
- bescarinske zone,
- industrijske slobodne zone,
- industrijske izvozne zone,
- zone slobodne proizvodnje,
- izvozne proizvodne zone,
- slobodne izvozne zone,
- industrijske zone u Meksiku,
- povlašćene izvozne zone,
- slobodne ekonomske zone,
- specijalne ekonomske zone,
- zone zajedničkog ulaganja,
- zone zajedničkog preduzetništva,
- proizvodne zone,
- naučni i tehnološki parkovi,
- industrijski parkovi,
- ofšor centri,
- turističke, medicinske i školske zone,
- internet-grad – slobodna zona,
- inkubatori razvoja.

U poslednjih dvadeset godina koncept slobodnih zona je doživeo veliku ekspanziju. Broj zona se uvećao do neslućenih granica, tako da sada u svetu postoji oko 5000 različitih modela poslovanja pod povlašćenim uslovima. Zone su uzele različite forme, od kojih su najpoznatije slobodne izvozne proizvodne zone u

Aziji (export processing zones)³, slobodne trgovačke zone u Evropskoj uniji (free trade zones), spoljnotrgovinske slobodne zone u SAD (foreign trade zones), specijalne ekonomske zone u Republici Kini (special economic zones), slobodna skladišta u lukama (bonded warehouses), slobodne luke (free ports) i specijalne zone za proizvodnju naročito razvijene u Meksiku (maquiladoras).

U daljoj evoluciji, zone poprimaju još različitije oblike, kao što su tehnološki i naučni parkovi (high tech and science zones), finansijske slobodne zone (finance zones); logistički centri (logistics centres), turističke zone (tourist resorts zones), internet slobodne zone (internet city zones) kao u Dubajiu, kao i zone u kojima se obavlja širok spektar aktivnosti.

Nova forma zona u nekim slučajevima omogućava razvoj isključivo specijalizovanih aktivnosti (single zones), kao što su specijalizovane industrijske zone (single-industry zones), zona za izradu nakita na Tajlandu (jewellery zone), ili zona za preradu koža u Turskoj (leather zone in Turkey); specijalizovane trgovačke zone (single-commodity zones), kao zona kafe u Zimbabveu; fabričke zone (single-factory), kao izvozno orjentisane jedinice u Indiji ili preduzeća-zone (single-company zones) u Dominikanskoj Republici. Mauricijus razvija status slobodnih zona na ostrvima, dok Hong Kong i Singapur uvećavaju svoju stratešku ulogu u trgovini, nudeći specijalan carinski režim za izvozno orjentisane proizvodnje i pretovare u luci. Sve je više primetna privatna inicijativa u razvoju slobodnih zona, koje nadmašuju državne zone u pokušaju da pruže bolje uslove za privlačenje kvalitetnih investicija.

Više od 5000 slobodnih i ekonomskih proizvodnih zona u svetu raspoređeno je u polovini svih zemalja – 90% svetske populacije i 70 % teritorije nalazi se u zemljama sa razvijenim slobodnim zonama, i 25% međunarodne ekonomske razmene obavlja se preko slobodnih zona. Broj uposlenih u njima dostigao je vrednost od približno 50 miliona.⁴

5. Pogodnosti i beneficije u slobodnim zonama

Da bi postigle cilj osnivanja zona, države daju različite pogodnosti za poslovanje korisnicima. One predstavljaju širok spektar olakšica iz svih oblasti koje dotiču poslovanje i mogu uticati na smanjenje troškova i povećanje profita korisnika, što izaziva brži i veći dotok kapitala.

Pogodnosti koje pružaju slobodne zone širom sveta, nigde nisu posebno obrađene i sistematizovane. Pojedini izvori su nekompletni, mada pružaju mogućnost da se generalno sagleda sva širina primenjenih rešenja.

³ P. G. Warr, *Export Processing Zones, The Economics of Enclave Manufacturing*, The World Bank Washington, D.C., 1992.

⁴ F. Trampus, *Challenges, Threats and New Opportunities for the World's Free Zones*, Third World Free Zone Convention, Brussels, jun 2003.

Na osnovu istraživanja reprezentativnih primera slobodnih zona⁵, moguće je generalizovati opšte pogodnosti koje se najčešće primenjuju u slobodnim zonama. Tu spadaju izuzeća od: plaćanja carina na robu, mašine i opremu uvezenu i slobodnu zonu; PDV na repromaterijale; poreza na dobit korporacija; poreza na prihod (zarada), dividendi, kamata, rojalitis ili usluga; poreza na kapitalna dobra i dohotka na investicije. Tu spadaju i pogodnosti vezane za izuzeća od plaćanja posebne kapitalne takse. Zatim, sirovine koje nisu poreklom iz Evropske unije mogu da se uvezu u zonu i u njoj prerade i onda izvezu na tržište EU. Na gotov proizvod koji ulazi u EU, plaća se samo uvozna dažbina na komponentu koja nije porekla Unije. Takođe, postoji mogućnost oslobađanja od uvoznih dažbina, na osnovu specifične IFTZ dozvole EU komisije.⁶

U svetu je danas ideja slobodnih zona veoma razvijena, tako da se sada korisnicima i investitorima nude pogodnosti kakve nisu mogle ni da se zamisle pre samo dvadesetak godina. Nije više dovoljno samo proklamovati da se u pojedinim zonama posluje bez carinskih dažbina, već je sada potrebno obezbediti razvijenu infrastrukturu, čitav set pogodnosti za poslovanje, kao i jeftinu i efikasnu administraciju sa mogućnošću pružanja svih vidova usluga.

Prilikom formiranja konkurentnih slobodnih zona, treba ispuniti uslove kao što su: politička i pravna stabilnost koja garantuje sigurnost uloga; donošenje posebnog zakona o slobodnim zonama *lex specialis*, koji omogućava zaštitu od nacionalizacije ili eksproprijacije, kao i repatrijaciju profita; liberalni devizni režim poslovanja i slobodno raspolaganje devizama; jednostavno osnivanje i poslovanje preduzeća u zoni. Pri tome, skup carinskih pogodnosti mora da obuhvati slobodan uvoz (izvoz) robe i usluga u (iz) zone; oslobađanje od plaćanja carina u granicama zone, jednostavan i brz carinski postupak. Takođe, za efikasan rad zone od ključnog značaja je postojanje razvijene infrastrukture: aerodroma, luka ili međunarodnih puteva i železnica; logističkih centara sa efikasnom organizacijom utovara (istovara) svih vrsta transportnih sredstava i skladišta za zakup. Bitno je da su dostupne telekomunikacije: telefon, internet, mobilni telefon, satelitske veze, kao i infrastrukturni priključci: struja, voda, grejanje, para, gas, kanalizacija. Računa se i na efikasnu komunalnu službu. Zatim, efikasan rad zone nije moguć bez kvalitetnih usluga špedicije, organizacije transporta, bankarskih i poštanskih usluga, kao i ugostiteljskih i poslovnih usluga. Kako nema vremenskog ograničenja na držanje robe u zoni, daju se subvencije za investicije, uključujući dobijanje zemljišta, gradnju i opremu; subvencije za ugovor-

⁵ T. Kusago, Z. Tzannatos, *Export Processing Zones: A Review in Need of Update*, Social Protection Group, Human Development Network, The World Bank, Washington DC, januar 1998.

⁶ Odredba Komisije Evropske unije br. 1487/97.

rene programe istraživanja i razvoja, kao i subvencije za obučavanje kadrova i razvoj menadžmenta.⁷

Pogodnosti i beneficije koje pruža zona mogu se klasifikovati i kao finansijske, fiskalne i indirektne. U finansijske pogodnosti i beneficije spadaju one koje direktno obezbeđuje država, kao što su podsticajni krediti ili investiciona oslobođanja. Fiskalne pogodnosti se odnose na oslobođanje od svih poreskih opterećenja za direktne strane investicije,⁸ uvoznih carina, poreza na kapitalnu dobit. U indirektnu pogodnost spada ponuda zemljišta i infrastrukture po cenama povoljnijim nego što su tržišne; obezbeđenje privilegovanog položaja na tržištu; posebni preferencijali po državnim ugovorima, kao i pružanje monopolskog položaja preduzeću u zoni zabranom drugima da se bave istom delatnošću.

Princip na kome počiva ideja slobodnih zona vrlo je jednostavan: pogodnosti u oblasti fiskalne politike, u kombinaciji sa dodatnim stimulacijama na državnom i lokalnom nivou, stvaraju atraktivna mesta za ulaganje kapitala, prostore ubrzanog razvoja i zaposlenosti.

6. Efekti slobodnih zona

Slobodne zone mogu da aktiviraju privredno zaleđe različitim mehanizmima koji proističu iz njenog rada i rada njenih korisnika. Međusobna interakcija zone i zaleđa ogleđa se u pružanju usluga, trgovačkim i proizvodnim aktivnostima (npr. aktivno oplemenjivanje poluproizvoda). Na različite načine se mogu stimulisati kupovine lokalnih sirovina i poluproizvoda, ili pružiti određene subvencije domaćim preduzećima, kada snabdevaju ili vrše usluge preduzećima u zoni. Smatrajući da su preduzeća u zoni na neki način eksteritorijalna, domaćim se nude i carinski povraćaji za robu unesenu u zonu. Problem u aktiviranju zaleđa je to što su cene usluga, proizvoda i sirovina na domaćem tržištu često više od inostranih. Tako da se javlja problem pokrića razlike u ceni, koji se često rešava državnim podsticajima. Konkurentnost domaćih proizvoda može se tražiti u nižim transportnim troškovima, koji kod nekih proizvoda imaju veliki uticaj na konačnu cenu.

Dobra strana potražnje usluga i proizvoda iz zone je što može da izazove prestrukturiranje privrednih aktivnosti u okruženju i povećanje konkurentnosti domaćih firmi. Mnoge multinacionalne kompanije koje posluju u slobodnim zonama, postepeno osposobljavaju domaće snabdevače da proizvode poluproizvode i daju usluge potrebnog kvaliteta. Primer za to su specijalne zone u Kini i velike TNK kompanije. Na ovaj način direktne strane investicije se prelivaju van

⁷ R. C. Haywood, *Free Zone in the Modern World*, CFATF Meeting, Aruba, 18. oktobar 2000.

⁸ UNCTAD, *Foreign direct investment: inward and outward flows and stocks*, Geneve, 2003; <http://www.unctad.com>

granica slobodnih zona i daju još jedan pozitivan efekat na lokalnu ekonomiju. S druge strane, veća uposlenost aktivira široku potrošnju u regionu i omogućava razvoj svih vrsta uslužnog privređivanja i trgovačkih aktivnosti.

Slobodne zone doprinose transferu tehnologija zemljama u razvoju. Direktni kontakt sa svetskim znanjima unapređuje najvažniji činilac razvoja – ljudski faktor. Od najvećeg značaja je unapređenje ljudskih resursa kroz kontakt sa tehničkim, marketinškim, menadžerskim i ostalim naprednim dostignućima kroz razne vrste aranžmana *know-how*. Svakako, ne donose sve vrste poslovanja visoke tehnologije (tekstilna industrija), ali u svakom slučaju, blizak kontakt sa firmama u inostranstvu podiže opštu kulturu poslovanja i stvara vezu sa svetskim tržištem.

Značajni mogu biti i finansijski podsticaji malim i srednjim preduzećima u osnivanju, koje je, naravno, moguće pružiti i van granica slobodne zone, ali sa manjim stepenom kontrole od strane države. Obezbeđenje finansijskih sredstava pod posebno favorizovanim uslovima, moćan je alat za pospešivanje poslovnih aktivnosti. Krediti po preferencijalnim kamatnim stopama predstavljaju dobar podsticaj za izvozne programe. Upravo u slobodnim zonama je jednostavno dozvoliti ofšor bankarstvo, gde su bankarski uslovi poslovanja posebno liberalizovani. Devizno poslovanje je vrlo pojednostavljeno i dozvoljava liberalnije transakcije u odnosu na državu domaćina.

Neminovno se postavlja pitanje: koja je prava mera podsticaja i kako je moguće izmeriti pozitivne efekte i efikasnost dodeljivanja raznih pogodnosti? Jednostavno, treba razumeti da se država ionako ne odriče ničega, na svojim zelenim livadama, jer tamo svakako već nema nikoga, a ponajmanje stranih investitora. Kada se Dubai odrekao poreza i carina na svojim peščanim dinama uz obalu Golfskog zaliva, nije učinio svojoj državi nikakvu štetu, jer tamo nije bilo nikoga i država nije imala nikakve prihode. Danas se jedna od najuspešnijih svetskih zona, Jabal Ali zona, prostire na 100 km², sa više od 1000 inostranih firmi i najbržim razvojem u regionu.

Najjednostavnije principe za određivanje prave mere podsticaja i efekata na državu domaćina daju četiri preporuke Centra za transnacionalne korporacije pri Ujedinjenim nacijama. Prvo, troškove razvoja i održavanja slobodne zone treba da pokrivaju preduzeća – korisnici zone, plaćanjem zakupnine zemljišta, poslovnog prostora i održavanja, i tada proklamovani podsticaji ne donose gubitak. Drugo, podsticaji ne treba da prevaziđu pretpostavljeni devizni priliv i ostale koristi. Meru podsticaja treba odrediti prema cilju da privuku određene industrije i za taj težak zadatak treba koristiti iskustva lokacija u drugim delovima sveta. Treće, podsticaje treba postaviti tako da omogućе razvoj svih vrsta aktivnosti; pored proizvodnih treba podstaći i marketinške i poslovne usluge. Četvrto, podsticaji moraju biti jasni, razumljivi, pouzdani i nepromenljivi.

Od izuzetnog značaja za postizanje ciljeva formiranja zona je pravilno postavljen koncept praćenja i podrške projektu zona na državnom nivou. Sistemski

organizovana saradnja i stalna briga države, jedino mogu da dovedu do dobrih rezultata. Izuzetan primer organizacije koja pokazuje visoke rezultate jeste formiranje posebnog Podsekretarijata za slobodne zone u Turskoj, koji se širokim spektrom aktivnosti bavi razvojem slobodnih zona. Ovakav pristup postoji i u SAD, formiranjem saveznog tela za praćenje rada slobodnih zona NAFTAZ (National Association of Foreign Trade Zones), čime se ni najmanje ne utiče na njihovu poslovnu autonomnost.

7. Poslovanje slobodnih zona u Evropskoj uniji

U Evropskoj uniji, iako alternativne opcije postoje (privremeni izvoz roba i skladištenje, carinska skladišta, povraćaji, proizvodnja pod carinskom kontrolom), sistem slobodnih zona je sačuvan.⁹ Očekuje se da se ovaj koncept dalje razvija, da bi omogućio jeftinije poslovanje. Zone u Uniji omogućavaju koncentraciju modernizacije tehnologije i direktna ulaganja u raznim područjima. U visokoindustrijalizovanim zemljama, članicama Unije, značajan je obim sredstava koja se izdvajaju kao podsticaji regionalnog razvoja, kao što su poreske olakšice i državne direktne pomoći. Tehnološki parkovi i moderni koncept zona – inkubator za razvoj malih i srednjih preduzeća, kao i logistički centri sa objedinjenim uslugama u provožu robe – sve su to pravci u kojima će slobodne zone EU naći svoje mesto. U zonama se uvodi korišćenje savremenog načina carinjenja robe EU (velike količine robe iz Unije i robe oslobođene carine) i moderna poslovna praksa (korišćenje tehnika pregleda računa umesto fizičke provere robe). Očekuje se da će mnoge postojeće slobodne zone koristiti novi koncept, baziran na carinskoj izjavi i kontroli računa.

Proširenje Evropske unije je već promenilo sliku o broju i karakteru slobodnih zona unutar njene teritorije.¹⁰ Mnoge pridošle države, a naročito Mađarska, Češka i Poljska, imaju veoma razvijene proizvodne slobodne zone. Stoga, više od trgovinskog, povećavaće se proizvodni karakter evropskih zona. Na primer, ranih devedesetih godina 20. veka, mađarske lokalne vlasti i preduzeća u Mađarskoj, oslanjajući se na zapadnoevropsko iskustvo, inicirali su program razvoja industrijskih parkova, koji bi mogli da iskoriste istrošena industrijska postrojenja i da otvaraju nova radna mesta. Danas ima 160 industrijskih parkova u zemlji, koji zapošljavaju skoro 100 hiljada radnika i izvoze 80% industrijskih proizvoda. Najvećih sedam parkova (svi se nalaze u zapadnom delu zemlje) učestvuju sa 80% u ukupnoj proizvodnji i 60% u ukupnoj zaposlenosti ove zemlje.

⁹ M. Lux, *Free Zones in the European Community*, International Conference of Free Zones and Export Processing Zones, Flagstaff, Arizona, USA, 1998.

¹⁰ Pre poslednjeg proširenja Evropske unije do 1.5.2004. godine, postojala je 31 slobodna zona u 10 njenih tadašnjih članica. *EC Official Journal EU*, OJ C 50/2002.

Po zakonu Evropske unije, slobodne zone su teritorija carinske unije. Međutim, u određenom smislu, one se tretiraju zasebno od carinske unije, da bi se omogućilo: prvo, da se dobra koja ne potiču iz Zajednice podvrgnu uvoznim carinama i merama trgovačke politike; drugo, da se dobra koja potiču iz Zajednice kvalifikuju za podsticajne mere izvoza dobara (npr. nadoknade troškova izvoza) na osnovu toga što se nalaze u slobodnoj zoni.

Fiskalni zakon Evropske unije oslobađa poreza na dodatu vrednost dobra koja se nalaze u slobodnoj zoni. Dobavljanje usluga koje se odnose na dobra u slobodnoj zoni takođe se može osloboditi poreza na dodatu vrednost. Sve dok se dobra nalaze u slobodnoj zoni, akcize (trošarine) se ne plaćaju. Roba čije poreklo nije iz EU, pri ulasku u slobodnu zonu ne smatra se da je dotakla carinsko područje. Carinske izvozno-uvozne deklaracije se rade kada roba napušta slobodnu zonu. Postoje, takođe, i druge olakšice za robu u slobodnim zonama Evropske unije, koje se tiču poreza, akciza, poreza na promet i lokalnih taksi, različitih od zone do zone. Slobodne zone EU uglavnom su namenjene uslugama u trgovini robom i olakšicama u carinskim formalnostima.

Prednost slobodnih zona EU je u tome što je roba oslobođena carinskih formalnosti pri ulasku u zonu, prilikom skladištenja, transporta i rukovanja i prilikom izvoza u zemlje van EU. Mana je što ne postoji oslobađanje od carina za opremu koja se koristi u zoni i za robu koja se troši u zoni. Postoje i izuzeci kao što je specijalna dozvola slobodnoj zoni Madeira, kojoj se dozvoljava uvoz nekih sirovina za potrošnju u EU.

U svom izlaganju „Obaveze Evropskeunije”, na sastanku slobodnih zona sveta koji je održan u Londonu, 4. decembra 2003.godine, Majrut Hanonen je istakla da u EU slobodne zone imaju uglavnom istu ulogu kao carinska skladišta. Carinsko skladištenje je procedura po kojoj se uvezena roba čuva pod carinskom kontrolom u određenom mestu, bez plaćanja obaveza i poreza. U EU, suprotno od nekih drugih zemalja, slobodne zone su deo carinske i poreske teritorije. Stoga se propisi Unije o poreskoj harmonizaciji i koordinaciji, kao i o državnoj pomoći, primenjuju na ovim teritorijama.

Kad je uvezena roba smeštena u slobodnim zonama, uvozne carine, porez na dodatu vrednost (VAT) i akcizne (trošarinske) dažbine mogu se suspendovati sve dok se roba ne pusti u slobodan promet, ili dok carinski ili poreski dug ne bude prisilno naplaćen zbog kršenja carinskih i poreskih propisa. Isti postupak se primenjuje u carinskim skladištima.

Mere trgovinske politike (npr. uvozne dozvole) suspenduju se. Takve mere nisu specifične i primenljive na ulazu ili izlazu iz Zajednice. Roba za izvoz koja se plasira u slobodnu zonu, može već imati koristi od refundiranja carinskih troškova, oslobađanja od VAT-a i ostalih dažbina, kao i od izvoznog refundiranja pre izvoza. Ovo isto važi i za carinska skladišta.

Na teritoriji slobodne zone, uvezena roba može: biti puštena u slobodan promet (pod propisima za krajnje korisnije); pretrpeti uobičajene forme rukovanja;

biti stavljena pod unutrašnji režim carinske kontrole ili privremenog uvoza, a može biti i ostavljena ili uništena. Iste aktivnosti mogu se sprovesti u prostorijama carinskog skladišta.

Prema posljednjem amandmanu Carinskog zakona Evropske unije iz decembra 2000. godine, imamo podjelu na dva tipa slobodnih zona. U tradicionalnom „kontrolnom tipu I slobodnih zona”, postoje posebna pravila. U ovom kontekstu, roba koja je doneta direktno u slobodnu zonu nije izložena carini. Fizički ulaz robe u slobodnu zonu stavlja je pod status slobodne zone. Prilikom ponovnog izvoza robe, mora biti prijavljena carini. Međutim, ovaj zahtev podleže određenim izuzecima, i varira za onu robu koja nije istovarena, ili je samo otpremljena. U „kontrolnom tipu II slobodnih zona” primenjuju se formalnosti carinskog skladištenja. Jedina razlika u poređenju sa carinskim skladištima odnosi se na uvoz robe koja direktno ulazi u slobodnu zonu i nije istovarena, ili je samo otpremljena. U takvim slučajevima, zahtev za objavljivanjem dolaska ili odlaska robe na carinu može biti olakšan.

8. Slobodne zone u Srbiji

Slobodne zone u Srbiji, kojih je do sredine 2006. godine bilo 14, a sada ih je samo tri (Piroć, Zrenjanin i Subotica), uglavnom su osnovane početkom devedesetih godina 20. veka.¹¹ U pitanju su infrastrukturno opremljena područja na geografski atraktivnim mestima, odnosno važnim saobraćajnicama, gde je uspostavljen poseban režim poslovanja na osnovu Zakona o slobodnim zonama iz 1994. godine i novog Zakona o slobodnim zonama iz 2006. godine.

Skromni rezultati poslovanja zona u Srbiji su u neposrednoj vezi sa uvođenjem ekonomskih sankcija, ratom u okruženju i nepovoljnom političkom klimom koja uslovljava nezainteresovanost stranih investitora, kako u zoni, tako i van nje. To što donedavno nisu postojali osnovni uslovi za normalno funkcionisanje koncepta slobodnih zona u Srbiji, ne može da bude opravdanje da se realno ne procene efekti, prednosti i nedostaci čitavog postojećeg domaćeg koncepta zona. Ohrabruje dosadašnje, iako skromno iskustvo u radu zona u Srbiji, donošenje novog Zakona o slobodnim zonama, kao i promenjen pristup države čitavom konceptu zona.

Uzimajući u obzir tendenciju snižavanja carinskih stopa, jasno je da osnovne prednosti i stimulansi za investiranje u zonu moraju biti u oblasti poreskih olakšica. Ništa manje važni nisu povoljni uslovi gradnje objekata u slobodnoj zoni. Jasno definisani, unificirani uslovi gradnje, dobijanja građevinske i upotrebne dozvole, stimulatívne naknade za građevinsko zemljište i minimalno administriranje, preduslov su za kreiranje atraktivnog poslovnog ambijenta. Za uspeh ova-

¹¹ Radni materijal sa okruglog stola „Slobodne zone u Srbiji”, održanog 2. decembra 2002. godine u Novom Sadu.

kvog koncepta poslovanja u Republici Srbiji neophodna je aktivna uloga države i njenih institucija, kako u pogledu kvalitetnog rešenja normativnog okvira, tako i s aspekta promocije slobodne zone kao razvojne institucije.

8.1. Istorijski razvoj

Na Balkanskom poluostrvu, najstarije slobodne zone (u današnjem smislu reči) registrovane su u Rijeci i Zadru. Rijeka je 1719. godine proglašena slobodnom lukom, a grad i luka Zadar 1923. godine, sa rangom kakav je jedino postojao u Giblataru i Hong Kongu. Sledi pokušaj formiranja Jugoslovenske carinske zone na Sušaku (predgrađe Rijeke) i osnivanje Jugoslovenske slobodne zone u Solunu 1929. godine, a kasnije i slobodnih zona Jugoslavije po odredbama Zakona o izmenama i dopunama Carinskog zakona iz 1963. godine¹², sve do donošenja posebnog Zakona o carinskim zonama 1985. godine¹³, koga je zamenio Zakon o slobodnim zonama iz 1994. godine,¹⁴ i konačno Zakona o slobodnim zonama iz 2006. godine.¹⁵

Jugoslovenska slobodna zona u Solunu je posebno važna s aspekta jedne jasno artikulisane potrebe i uspešne realizacije ideje slobodnog protoka roba. Imala je specijalni oblik eksteritorijalnosti, gde je jedna država bila osnivač sopstvene slobodne zone na teritoriji druge države, putem vremenski ograničene koncesije. Zona je radila od 1923. godine, mada je formalno rešenje o konstituisanju bilo dato Ženevskim protokolom 1929. godine. Koncesija je bila dobijena na 50 godina. Zona se prostirala na 94.000 m² solunske luke. Ovo je omogućavalo da roba koja dođe u Jugoslovensku slobodnu carinsku zonu u Solunu ne može biti podvrgnuta nikakvom carinskom pregledu, kako na graničnim carinarnicama Grčke, tako ni u toku tranzita kroz Grčku. Zona je prestala da radi 1974. godine.

Potreba za jedinstvenom zakonskom regulativom koja bi omogućila razvoj ideje slobodnih zona, izražavana kroz brojne studije¹⁶ i savetovanja ekonomista, konačno je dobila svoj epilog donošenjem pomenutog Zakona o izmenama i dopunama Carinskog zakona iz 1963. godine i Pravilnika za sprovođenje odredaba Carinskog zakona o slobodnim carinskim zonama¹⁷, kojim je određen način za osnivanje i funkcionisanje slobodnih carinskih zona. Po ovom zakonu, formirane su Slobodna carinska zona Kopar (1.1.1964), Rijeka (15.7.1964), Beo-

¹² Carinski zakon, „Sl. list SFRJ” br. 13/63.

¹³ Zakon o carinskim zonama 1985, „Sl. list SFRJ” br. 58/85.

¹⁴ Zakon o slobodnim zonama, „Sl. list SRJ” 81/94.

¹⁵ Zakon o slobodnim zonama, „Sl. gl. R. Srbije” br. 62/2006.

¹⁶ Videti, na primer, studiju: „Ekonomске potrebe, opravdanost i mogućnost povećanja prometa u morskim lukama i pristaništima uvođenjem instituta slobodnih skladišta, zona ili luka, odnosno pristaništa”, Sekretarijat SIV-a za saobraćaj i veze, Beograd, 23.7.1961.

¹⁷ Pravilnik za sprovođenje odredaba Carinskog zakona o slobodnim carinskim zonama, „Sl. list SFRJ” br. 45/63.

grad (9.7.1966), Split (1967) i, kasnije, Zadar, Pula, Bar, Ploče i Novi Sad (1969). Zone koje su nudile niz pogodnosti, od kojih su najvažnije: oslobađanje robe od carinskih dažbina, sloboda utovara, istovara, skladištenja, pakovanja, prepakovanja i oplemenjivanja.

I pored pokušaja i pogodnosti koje su nudile, slobodne carinske zone nisu donele očekivane rezultate. Smatra se da je ograničavajući faktor bila odredba o položaju zona samo na određenim lokacijama, a koje nisu garantovale ulaz kapitala (infrastrukturno nerazvijene luke, luke koje ne dotiče potreban broj brodova). Takođe, bila je evidentna neprilagođenost ostalih zakonskih rešenja koja dotiču oblast poslovanja preduzeća u zonama sa zakonskom regulativom slobodnih carinskih zona. Podrška države institutu zona bila je nedovoljna i neadekvatna, postojalo je i nepotrebno administriranje i birokratski pristup čitavom konceptu.

Zakon o carinskim zonama iz 1985. godine bio je prvi samostalni zakon kod nas posvećen slobodnim zonama, koji je načinio veliki korak ka daljem formiranju instituta slobodnih zona. Dozvoljena je industrijska proizvodnja robe, izvoz i usluge oplemenjivanja, različiti postupci sa neocarinjnom robom u granicama zone i bankarsko i drugo finansijsko poslovanje, kao i poslovi osiguranja i reosiguranja. Dozvoljen je širi izbor lokacija za formiranje zona – osim luka, i na aerodromima i glavnim putnim i železničkim pravcima. Ovo je dalo veliki podsticaj formiranju zona, tako da je od 27 rešenja o saglasnosti za osnivanje zona, 12 počelo da radi. Već 1988. godine, beleže se i prvi rezultati izvoza iz zona u vrednosti od 5 miliona američkih dolara. Dozvolu za rad je 1989. godine dobila 21 zona (7 u Hrvatskoj, 5 u Srbiji, 4 u Sloveniji, po 2 u Makedoniji i BiH i 1 u Crnoj Gori). Dalju evoluciju zakonske regulative predstavlja Zakon o slobodnim i carinskim zonama iz 1990. godine, koji je posebno razmatrao slobodne i carinske zone. Najznačajnije u njemu je pravo da slobodne zone budu posebna pravna lica, što im je omogućilo samostalnost u donošenju poslovnih odluka. Jasno je podeljena funkcija slobodnih i carinskih zona, što je bio dalji napredak u zakonskoj regulativi.

U skladu sa definisanjem carinskih zona u Carinskom zakonu iz 1992. godine¹⁸, već 1994. donet je Zakon o slobodnim zonama koji predstavlja veliki napredak u odnosu na prethodne. Prvi put se on definiše kao *lex specialis*, i u njega se unose odredbe koje dotiču različite segmente poslovanja korisnika u zonama. Ono što nije bilo definisano (prepušteno da se određuje na republičkom nivou), bio je i predmet najveće zamerke korisnika zona: porezi, rad i radni odnosi i način gazdovanja zemljištem. U periodu od 1994. godine do danas, slobodne zone u Srbiji nisu mogle da ispune očekivanja društvene zajednice, zbog poznatih političkih događaja i nepovoljnih uslova za priliv direktnih stranih investicija. A Zakon iz 2006. stvara uslove da se to prevaziđe.¹⁹

¹⁸ Carinski zakon, „Sl. list SRJ” 45/92.

¹⁹ Zakon o slobodnim zonama, „Sl. glasnik R. Srbije” br. 62/06.

8.2. Primer Slobodne zone Pirot

Slobodna zona Pirot nalazi se na istočnoj kapiji Srbije prema Srednjem istoku, na međunarodnom putu (E-80), koridoru 10, i prostire se na 17 ha infrastrukturno opremljenog zemljišta, sa mogućnošću proširenja na 50 ha. Početak rada Slobodne zone Pirot bio je aprila 1998. godine, od kada beleži stalni rast u poslovanju, čime postaje vodeća slobodna zona po izvoznim efektima ostvarenim proizvodnjom u svojim granicama.

Tabela 1. Broj stalno zaposlenih radnika u preduzeću Slobodna zona Pirot, sa kvalifikacionom strukturom (2003)

| STRUČNA SPREMA | BROJ ZAPOSLENIH |
|----------------|-----------------|
| Visoka | 4 |
| Viša | 3 |
| Srednja | 16 |
| Niža | 1 |
| UKUPNO: | 24 |

Izvor: Podaci Slobodne zone Pirot

Tabela 2. Broj zaposlenih radnika u Slobodnoj zoni Pirot u svim programima (2003)

| ZAPOSLENI | BROJ ZAPOSLENIH |
|---|-----------------|
| Slobodna zona Pirot – stalno zaposleni | 24 |
| Korisnici zone Pirot – stalno zaposleni | 147 |
| Povremeno angažovani radnici | 20 |
| UKUPNO: | 191 |

Izvor: Podaci Slobodne zone Pirot

Tabela 3. Kapaciteti Slobodne zone Pirot (2003)

| | PROSTOR u režimu zone | POVRŠINA (m ²) | |
|----|-----------------------|----------------------------|--------|
| 1. | OTVORENI PROSTOR | 103.180,5 | |
| 2. | ZATVORENI PROSTOR | Poslovni | 350 |
| | | Proizvodni | 2.597 |
| | | Magacinski | 14.516 |
| | | svega: | 17.463 |
| | UKUPNO: | 120.643,5 | |

Izvor: Podaci Slobodne zone Pirot

U početnom periodu rada Slobodne zone Pirot, u vrlo teškim uslovima poslovanja, prioritet u zoni bila je njena izgradnja i osposobljavanje za pružanje što boljeg servisa korisnicima. Obavljane su delatnosti pretovara i skladištenja repromaterijala i robe, špeditorske usluge korisnicima, kao i obezbeđenje mera carinskog nadzora u granicama zone. Sredinom 2000. godine, proizvodnju u zoni otpočeo je njen korisnik „Tigar” a. d. Vrednost ukupnog uvoza raznih vrsta robe ostvaren preko Slobodne zone, prema podacima zone, u 2003. godini bio je 43.460.109 evra, od toga za proizvodnju u zoni – 43.349.483 evra. Vrednost ukupnog izvoza raznih vrsta robe, ostvaren preko Slobodne zone, prema podacima zone, u 2003. godini bio je 68.269.973 evra, od toga od proizvodnje u zoni – 66.415.772 evra. Dakle, ostvareni izvoz preko zone premašio je uvoz preko zone za 48%.

Razvoj Slobodne zone Pirot prati stalni uspon u svim parametrima poslovanja. Ukupan promet dostigao je 110 miliona evra do kraja 2005. godine, dok broj korisnika slobodne zone, vrednost obavljenog prometa robe i usluga pokazuje rast uz povećanje ukupnog obima poslovanja.

Tabela 4. Ukupno ostvareni promet u Slobodnoj zoni Pirot (2000-2005)

| Gotova roba | 2000. | | 2001. | | | | |
|--------------|---------------|--------------|---------------|----------------|--------------|--------------|--------------|
| | količina/kom. | vrednost/EUR | količina/kom. | vrednost / EUR | | | |
| Ukupno: | 740.560 | 13.074.929 | 3.062.734 | 38.167.329 | | | |
| 2002. | | 2003. | | 2004. | | 2005. | |
| količina/kom | vrednost/EUR | količina/kom | vrednost/EUR | količina/kom | vrednost/EUR | količina/kom | vrednost/EUR |
| 3.361.192 | 25.549.966 | 6.665.716 | 39.707.855 | 6.821.967 | 52.345.115 | 7.673.000 | 68.991.350 |

Izvor: Podaci Slobodne zone Pirot

Tabela 5. Promet u Slobodnoj zoni Pirot (2000-2003)

| | Postupak | 2000. | 2001. | 2002. | 2003. | |
|---------|----------|---------------------|------------|------------|-------------|------------|
| 1 | UVOZ | Za proizvodnje u SZ | 9.361.455 | 27.039.994 | 23.660.816 | 33.043.747 |
| | | Redovan uvoz | 4.974.409 | 14.598.079 | 15.048.872 | 10.305.736 |
| 2 | IZVOZ | Iz proizvodnje u SZ | 13.074.929 | 25.812.665 | 25.549.966 | 39.707.855 |
| | | Redovan izvoz | 20.783.053 | 12.354.664 | 30.178.640 | 26.673.142 |
| UKUPNO: | | 48.193.836 | 79.805.402 | 94.438.294 | 109.730.480 | |

Izvor: Podaci Slobodne zone Pirot

Slobodna zona Pirot je potpuno spremna za strana ulaganja. Postoji mogućnost gradnje na lokaciji zone veličine 30.000 m². Radno vreme zone i carine je 24 sata, a stalne službe u zoni su uprava, obezbeđenje, logistički centar, špedicija, transport, carina. Pored poslova iz Zakona o slobodnim zonama, korisnicima se nude i mnogobrojne usluge u proizvodnji, skladištenju i protoku robe preko logističkog centra slobodne zone, kao što su usluge u pripremi carinskih dokumenata za rad korisnika zone (proizvodnja i skladištenje), usluge špedicije, pretovara roba, kontejnerski terminal, organizacija međunarodnog transporta, skladištenje robe (u magacinima i na otvorenom).

Mnoge su pogodnosti koje nudi Slobodna zona Pirot,²⁰ kombinujući tri vrste stimulatívnih mera: pogodnosti koje omogućava Zakon o slobodnim zonama; stimulatívne mere koje omogućava lokalna samouprava SO Pirot, i stimulatívne mere za korišćenje usluga, koje pruža Preduzeće za upravljanje Slobodnom zonom Pirot.

Zakonom o slobodnim zonama pružene su sledeće pogodnosti:

- uvoz robe i usluga u zonu i izvoz robe i usluga iz zone su slobodni;
- na uvezeni repromaterijal za robu namenjenu izvozu ne plaćaju se carina i druge uvozne dažbine;
- na uvezenu opremu, mašine i građevinski materijal ne plaćaju se carina i druge dažbine;
- korisnik zone slobodno raspolaže deviznim sredstvima ostvarenim poslovanjem u zoni;
- prava korisnika zone ustanovljena Zakonom o slobodnim zonama ne mogu biti umanjena drugim propisom;
- uvoz u zonu svih vrsta robe oslobođen je plaćanja carine; roba iz zone može se plasirati na domaće tržište uz plaćanja carine i carinskih dažbina;

²⁰ Detaljno na veb-sajtu Slobodne zone Pirot: www.freezpi.co.yu

ako je roba koja ulazi na carinsko područje Srbije proizvedena u zoni ili podvrgnuta manipulaciji uz učešće domaće komponente, carina se plaća po stopi samo na inostranu komponentu u toj robi;

- uvoz u zonu i izvoz iz nje potpuno su slobodni, tj. ne primjenjuju se kontingenti, uvozne ili izvozne dozvole ili druga ograničenja spoljno-trgovinskog prometa; roba koja se iz zone uvozi na domaće tržište podleže redovnom uvoznom režimu, ali – ako je domaći sadržaj u njoj minimum 50% ukupne vrednosti – takva roba će se smatrati domaćom;
- roba iz zone može se privremeno izneti na ostali deo domaće teritorije ili uneti u zonu sa ostalog dela domaće teritorije radi oplemenjivanja (pregrade, dorade, obrade, ugradnje, opravke, kontrole kvaliteta, marketinške prezentacije, itd.), što pruža velike mogućnosti povezivanja sa domaćom privredom;
- slobodan transfer dobiti, ostvarene obavljanjem delatnosti u zoni;
- na području zone nije dozvoljena eksproprijacija;
- korisnici zone mogu uzimati u zakup, kupovati ili sami graditi proizvodne, skladišne ili poslovne objekte.

Kada su u pitanju stimulatивne mere koje pruža opština Pirot, budući da ona u današnje vreme nema velikih mogućnosti za sopstvene investicije, to se njena razvojna uloga mora usmeriti prvenstveno na obezbeđivanje neophodnih zemljišnih, komunalno infrastrukturnih i drugih lokalnih uslova. Stvaranjem uslova za aktiviranje zone, opština Pirot razrešava neke od svojih najkrupnijih privredno-strukturnih i infrastrukturno-komunalnih problema. To postiže stvaranjem privrednog ambijenta potpuno spremnog da pruži najbolje i međunarodno konkurentne uslove za poslovanje.

Za izgradnju u granicama slobodne zone, korisnici su potpuno oslobođeni plaćanja: naknade za uređenje gradskog građevinskog zemljišta; naknade za takse i troškove opštinske uprave (komunalne takse, urbanistička dozvola, urbanistička saglasnost, odobrenje za gradnju, naknada za uverenje o pravu preče gradnje); priključaka na lokalnu infrastrukturu vode i kanalizacije. Kod Javnog preduzeća „Vodovod i kanalizacija” i Javnog preduzeća „Toplana”, korisnici zone su oslobođeni naknada za izdavanje uslova za priključenje na mrežu, za izdavanje saglasnosti za priključenje na mrežu i za priključenje na mrežu (osim materijalnih troškova). Kod Javnog urbanističkog preduzeća, oni su oslobođeni naknada za izdavanje dokumentacije u funkciji rešavanja tekućih zahteva, kao i naknada za urbanističko-tehničke uslove i izdavanje urbanističke saglasnosti za izgradnju i postavljanje privremenih i pomoćnih objekata. Pri eksploataciji objekata u granicama slobodne zone, korisnici su oslobođeni plaćanja lokalnih komunalnih taksi, naknade za korišćenje gradskog građevinskog zemljišta i naknada za komunalne usluge.

Stimulatивne mere za korišćenje usluga koje pruža preduzeće za upravljanje Slobodnom zonom Pirot, odnose se na objedinjene usluge u proizvodnji, skladi-

štenju i protoku roba na jednom mestu, preko logističkog centra slobodne zone. Ove usluge obuhvataju:

- praćenje i obezbeđenje nesmetanog rada korisnika zone (proizvodnja i skladištenje);
- špediterske usluge u spoljnotrgovinskom poslovanju;
- organizaciju domaćeg i međunarodnog transporta;
- pretovare roba;
- kontejnerski terminal;
- skladištenje robe (u magacinima i na otvorenom);
- sistem rada po principu „On Stop Shop”, što znači da u zoni počinje i završava se sva administrativna procedura koja se odnosi na obavljanje poslova u provozu roba, kao i dobijanje odgovarajućih saglasnosti i dozvola koje su u nadležnosti carine;
- korišćenje potpuno infrastrukturno opremljenog zemljišta, električne energije (10/0,4 KV snage 400 KWA), vode i kanalizacije;
- razvijene sisteme iz telekomunikacionih i informacionih tehnologija koji omogućavaju elektronsko poslovanje – 150 nezavisnih telefonskih linija;
- korišćenje železnice –industrijski kolosek;
- mogućnost gradnje na lokaciji zone od 30.000 m²;
- urađen Regulatorni plan za izgradnju;
- obezbeđenje građevinske dozvole po ubrzanom postupku.

U ovom trenutku, Slobodna zona Pirot najbliža je u Srbiji konceptu koji objedinjuje izvozno-proizvodnu zonu i industrijski park sa sekundarnim elementima trgovačke slobodne zone. Ona može da posluži kao primer da je moguće organizovati uspešno poslovanje proizvodnih preduzeća uvozno-izvozno orijentisanih u granicama zone.

8.3. Efekti poslovanja i uticaj na izvoz, zapošljavanje i investicije slobodnih zona Srbije

Svoje poslovanje slobodne zone u Srbiji zasnivale su na pružanju usluga i radile kao trgovačke slobodne zone. Izuzetak je Slobodna zona Pirot, gde je „Tigar” u saradnji sa stranim partnerima postavio pogon za proizvodnju smesa za izradu auto-guma, i time omogućio korišćenje zone kao izvozne proizvodne zone. Ovo je omogućilo testiranje načina rada sa proizvodnim aktivnostima u zonama Srbije, i time dalo odgovor da korišćenje slobodnih zona u funkciji proizvodnje za izvoz, daje dobre rezultate.

Poslovanje preko slobodnih zona u Srbiji nije ispunilo očekivanja zbog toga što je ukupna spoljnotrgovinska razmena kroz zone Srbije u 2001. godini bila samo neznatnih 150 miliona američkih dolara, dok je značajniji izvoz napravljen samo preko Slobodne zone Pirot, u iznosu od oko 60 miliona dolara. Sledeći naj-

veći izvoz je minoran – od samo 5 miliona dolara. Ovo pokazuje da zone nisu bile prvenstveno namenjene izvozu i da je, osim izuzetka zone Pirot, njihova uloga bila trgovačkog karaktera i namenjena domaćem tržištu. Time se ne ispunjava želja za formiranjem područja ubrzanog razvoja s velikim brojem novih radnih mesta, i poslovanja okrenutog izvozu.

Tabela 6. Osnovni pokazatelji rezultata poslovanja slobodnih zona Srbije

| | | Spoljnotrgovinski promet | | |
|---------|----------------|--------------------------|--------|---------|
| | | 2003. u hiljadama evra | | |
| Br | Slobodna zona | Uvoz | Izvoz | Ukupno |
| 1. | Beograd 1993. | 132.966 | 2.272 | 135.238 |
| 2. | Novi Sad 1987. | 45.669 | 5.028 | 50.697 |
| 3. | Pirot 1996. | 43.460 | 68.270 | 111.730 |
| 4. | Šabac 1993. | | 450 | |
| 5. | Lapovo 1995. | | | |
| 6. | Prahovo 1994. | | 30 | |
| 7. | Kovin 1992. | | | |
| 8. | Subotica 1996. | | 1.535 | |
| 9. | Senta 1993. | | | |
| 10. | Sombor 1996. | 73 | | 73 |
| UKUPNO: | | 222.168 | 77.585 | 297.738 |

Izvor: Izveštaj Ministarstvu finansija Srbije za 2003. godinu

Jasno se vidi da u zonama nisu ostvareni osnovni ciljevi – priliv direktnih stranih investicija i povećanje zaposlenosti. Na osnovu prethodnog izveštaja o poslovanju koje su slobodne zone Srbije dostavile Ministarstvu finansija, može se slobodno reći da je uticaj slobodnih zona na izvoz, zapošljavanje i priliv direktnih stranih investicija bio apsolutno nezadovoljavajući, ali se takođe može konstatovati da se on u postojećim uslovima nije mogao ni očekivati, budući da je razvoj zona uslovljen međunarodnom pozicijom države i odnosom njenih institucija prema konceptu slobodnih zona. Obe stvari bile su potpuno nezadovoljavajuće u poslednjih deset godina. Država je bila pod sankcijama međunarodne zajednice, dok Vlada Republike Srbije nije u to vreme prepoznavala pravu vrednost instrumenta zona. Mnogo razloga je uticalo na

ovaj neuspeh: sankcije međunarodne zajednice, velika politička i pravna nesigurnost u državi, nepotpuna i nekonzistentna regulativa, nedostatak materijalnih sredstava za razvoj infrastrukture i gradnje, nepostojanje podsticajne državne politike, derogiranje Zakona o slobodnim zonama drugim zakonskim propisima i uredbama, nepotrebno administriranje i birokratisanje, ratna razaranja u zemlji i regionu.²¹

Ono što može da raduje jeste činjenica da je poslovanje samih preduzeća za upravljanje zonama bilo pozitivno i da pokazuje rast iz godine u godinu. Za razliku od mnogobrojnih, u suštini tačnih zaključaka da slobodne zone u Srbiji nisu ostvarile svoju misiju, mišljenja smo da ovi podaci ohrabruju, s obzirom na to da su slobodne zone u Srbiji uspele da prežive i onda kad nisu imale nikakvu šansu za svoj rad i razvoj. U vremenima kad su oformljeni programi i jake kompanije potpuno prestajale da rade ili otišle pod stečaj, slobodne zone su pokazale svoju životnost. Formirane kao spoljnotrgovinski instrument, uspele su da nastave da rade u potpuno nemogućim uslovima za tu vrstu delatnosti. Argument protivnika koncepta slobodnih zona – da su se pretvorile u „carinska smestišta radi izbegavanja plaćanja poreza i carina”, u stvari, ukazuje na veliku fleksibilnost koncepta koji tek u otvorenoj ekonomiji treba da pokaže svoju vrednost.

Uopšte uzev, slobodne zone postižu pozitivne rezultate. Ukoliko se njima upravlja na odgovarajući način, one mogu da privlače direktne investicije, stvaraju prihode i nova radna mesta. Nekvalifikovana radna snaga ima koristi od obuke na radnom mestu. Kvalifikovana, obrazovana radna snaga koja je zaposlena u nadzoru i upravljanju uspostavlja nove kontakte, a uči i nove metode organizacije i rukovođenja, veštine u marketingu, usvaja duh preduzetništva.

Može se identifikovati puno uspešnih primera slobodnih zona. Treba uvek imati na umu da u različitim sredinama uspevaju različiti tipovi slobodnih zona. Kao što se za svakog čoveka šije odelo po meri, tako svaka država mora, u spektru različitih modela zona, projektovati odgovarajuću za svoje potrebe. Srbiji je blizak model istočnoevropskih privreda u tranziciji, pa je važno upoznati se sa iskustvima njihovih zona u harmonizaciji ukupnih ekonomskih odnosa sa Evropskom unijom. Ovo u kombinaciji sa iskustvima najuspešnijih svetskih zona može biti put ka pravoj meri i „idealnom zakonu” o slobodnim zonama za potrebe Srbije.

²¹ M. Živković, „Jugoslovenske slobodne zone danas, mogućnosti i ograničenja“, *Direktor*, 11/1999, str. 37-40.

9. Zaključna razmatranja

Osnovni zaključak koji se nameće iz istraživanja i prethodno iznetih analiza, jeste da država u projekciju sistema nacionalne ekonomije uvodi *slobodne zone kao instrument za privlačenje direktnih stranih investicija i povećanje zaposlenosti*, u skladu sa svojim razvojnim potrebama, ugrađenim parametrima i odnosom prema svetskom i evropskom okruženju. Na ovaj način se znatno ubrzava privredni i regionalni razvoj i država se brže uključuje u međunarodne ekonomske tokove.

Praksa slobodnih zona pokazuje da slobodne zone, osnovane na bilo kojem geografskom i privrednom području, *omogućavaju brzo privlačenje direktnih investicija i povećavaju nivo zaposlenosti radne snage*, što ilustruje praksa najvećeg broja slobodnih zona u svetu. Oko 42 miliona radnika danas je direktno i indirektno zaposleno u slobodnim zonama, od kojih je u Kini 30 miliona, Meksiku 2 miliona, Srednjem istoku 700.000, Americi 300.000 i državama u tranziciji 250.000.

Dosadašnji razvoj pokazuje da se *podrška ideji i konceptu slobodnih zona* povećava širom sveta. Veliki broj država i multinacionalnih kompanija prepoznaje svoje interese u osnivanju i funkcionisanju različitih oblika slobodnih zona. Broj slobodnih zona raznovrsnog profila doživeo je nagli rast u poslednjih dvadeset godina: porastao je od 800 na 3500. Direktno strane investicije u poslednje dve godine beleže pad, osim u državama sa razvijenom mrežom slobodnih zona, gde njihov broj i dalje raste (Kina, Mađarska, Poljska, Turska). Ilustrativan primer za ovo mogu pružiti slobodne zone Kine, koje su privukle oko 500 hiljada programa direktnih investicija, sa ukupnom akumulacijom od 500 milijardi dolara. U Kini 200 hiljada stranih preduzeća posluje u slobodnim zonama različitih namena (specijalne ekonomske zone, slobodne trgovačke, izvozne, proizvodne), sa blizu 20 miliona novih radnih mesta.

Ekonomski parametri potvrđuju da je *ključ uspeha* novoprojektovanih zona pravilno odabrana lokacija sa razvijenom infrastrukturom i komunikacijama prema svetu; obučena i jeftina radna snaga; prijateljsko političko i poslovno okruženje; ekonomska podrška države; razvijen spektar poslovnih usluga; broj i raznovrsnost obezbeđenih beneficija za poslovanje i efikasna zonska administracija.

U razvoju nacionalne ekonomije slobodne zone su jedan od mogućih i *alternativnih instrumenata ekonomske i razvojne politike*, koji je pokazao visok stepen efikasnosti. U nekim državama ovaj koncept ima veliku uspeh, dok u drugim nije pokazao očekivane ekonomske efekte. U pogledu koncepta i prakse ne postoji univerzalno rešenje ili obrazac koji se može primeniti na svakom području i sredini, i koje samo po sebi garantuje uspeh. Kina je pokazala najveći napredak u korišćenju i razvoju slobodnih zona, kao ekonomskih enklava i generatora razvoja. Međutim, model korišćen u slučaju kineskih zona, teško je ili nemoguće slediti i primeniti u mnogim drugim zemljama. Rezultati iz Porto-

rika, Tajvana, Južne Koreje, Meksika, Irske i drugih zemalja, pokazali su značaj različitih pristupa razvoju programa zona. Svaki od ovih modela je sam po sebi specifičan i odgovarajući za pojedinu državu i nacionalnu privredu, u zavisnosti od njenih trenutnih i dugoročnih razvojnih potreba. Indija zahteva drugačiji program nego Dubai, kao što i Poljska ima sasvim drugačije ekonomske potrebe u odnosu na Nemačku ili Francusku.

Slobodne zone ne predstavljaju samo instrument za korišćenje poreskih beneficija i carinskih ustupaka, već one obuhvataju i *razvojni mehanizam ekonomske politike* i procedure. Kao institucije i organizacije, slobodne zone obuhvataju procese koji privlače i zadržavaju ulagače pod propisanim i kontrolisanim uslovima, povoljnim za njihov razvoj. One su primer i model razmišljanja i ponašanja koji investitorima daje prostor za brzi razvoj, instaliranje privrednih programa i novih tehnologija, kao i ostvarenje većeg profita.

Slobodne zone su dinamičan ekonomski i razvojni instrument, i kao takav, vrlo fleksibilan. Sve promene u svetskim trendovima razvoja zona ili odnosa međunarodne zajednice prema njima, mogu da se uspešno apsorbuju ukoliko se pravilno usmeravaju i vode. Uspostavljanje informacionog sistema, prikupljanje statističkih podataka i drugih informacija potrebnih za program evaluacije zona, unapređuje efikasnost programa i omogućuje da se slobodne zone razvijaju u skladu sa potrebama države i korisnika.

Istraživanja vršena u ovom radu ukazuju da je za dugoročni uspeh potrebno *precizno definisati ciljeve i pravce razvoja slobodnih zona Srbije*. Stvaranje visokokvalitetnog ambijenta za proizvodnju i poslovanje uspostavljanjem stimulativne poslovne politike putem različitih olakšica i državnih stimulansa kompanijama u zoni – povećalo bi mogućnosti za privlačenje investicija. Model poslovanja uspešnih zona pokazuje da *bez angažovanja sopstvenih sredstava, odnosno kapitala, država može razvijati nacionalnu privredu i specifične ekonomske projekte* kao što su zone, odricanjem od prihoda koje u tom trenutku i nema.

Poreski sistem u slobodnim zonama trebalo bi da bude jedan od osnovnih stimulansa i da dozvoljava nulti porez na dobit korporacija za prvih nekoliko godina poslovanja. Posle tog perioda porez bi trebalo da iznosi najviše do 50% normalne poreske stope, a investicioni poreski krediti trebalo bi da budu omogućeni kroz ponovnu investiciju, odnosno reinvestiranje. Treba isključiti primenu poreza na dodatnu vrednost u granicama zone, kao i svuda u svetu.

Značajan deo sistema stimulacija predstavljaju *carinske olakšice*. Što se tiče carinskih procedura, potrebno je omogućiti i razviti carinske usluge u zoni shodno svetskim standardima, koje bi bile visokog stepena efikasnosti. Postupak carinjenja ne bi trebalo da traje duže od dva sata, i trebalo bi da bude omogućen u toku 24 časa svakog dana u nedelji. Nulta carina za svaku proizvodnu opremu i repromaterijale se podrazumeva u slobodnim zonama, uz naplatu carine samo za repromaterijale upotrebljene za domaću potrošnju .

Sistem *pogodnosti i beneficija* koje daje država treba kombinovati sa pogodnostima lokalnih samouprava koje su inače uobičajene u industrijskim parkovima. U budućem konceptu i praksi razvoja, potrebno je koncept klasičnih trgovačkih i carinskih slobodnih zona usmeriti prema modernim tipovima slobodnih zona, kao što su industrijski i tehnološki parkovi sa inkubatorima razvoja, koji omogućavaju razvoj malih i srednjih preduzeća, uz potrebne finansijske i fiskalne podsticaje, kao i infrastrukturnu i uslužnu podršku države. Otvorenost malim i srednjim investitorima kao i većim kompanijama, takođe je veoma bitna. Zone koje se koriste i saraduju samo sa velikim multinacionalnim kompanijama i velikim investitorima, neće naići na podršku od strane EU.

Odnos EU prema konceptu slobodnih zona nesumnjivo ima veliku ulogu u projektovanju i afirmisanju njihove koncepcije i uloge. U Srbiji se može izgraditi efikasan koncept slobodnih zona kombinujući domaća, svetska i iskustva država u tranziciji koje su već ušle u Evropsku uniju. Svakako se do pravilne orijentacije i bržeg razvoja slobodnih zona može doći pregovorima koji će obezbediti posebne pogodnosti slobodnim zonama u okviru Evropske unije. Odgovarajući programi i aspekti zona bili bi efikasniji ukoliko bi Evropska unija prihvatila raznovrsnost ekonomskih uslova koji bi se javili kao posledica ekspanzije slobodnih zona.

Istraživanje i praksa pokazuju *da je od ključnog značaja za uspeh slobodnih zona odnos države i njenih organa prema slobodnim zonama*. Samo slobodne zone koje imaju snažnu državnu podršku mogu postići uspeh. Ovo dokazuju primeri slobodnih zona u SAD, Turskoj, Egiptu, Dubaiju. Svaka od ovih zemalja ima, u okviru državne administracije, posebne agencije ili direktorate koji se bave razvojem i kontrolom poslovanja slobodnih zona.

U Srbiji treba omogućiti dalju institucionalnu podršku države konceptu slobodnih zona kroz formiranje posebnog tela, na primer Agencije za razvoj slobodnih zona pri vladi Srbije, čiji bi upravljački organ činili predstavnici odgovarajućih resornih ministarstava, predstavnik Uprave carina, grupacije slobodnih zona, kao i odgovarajući eksperti iz ove oblasti. Zadatak Agencije bi, pored promocije slobodnih zona Srbije, bila podrška i kontrola rada operatera zone. Praksa u većini država sa uspešnim zonama je i angažovanje vrhunskih političkih lidera, eksperata i konsultanata, u cilju bržeg ekonomskog razvoja i napretka koncepta zona.

Paralelno sa razvojem slobodnih zona, potrebno je inicirati *formiranje zajedničkog tela koje bi činili predstavnici država Jugoistočne Evrope*, kandidata za ulazak u EU, koje poseduju razvijene slobodne zone, u cilju zajedničkog nastupa i pregovora sa EU o harmonizaciji propisa. Podsticanje razvoja slobodnih zona u regionu doprineće bržem procesu regionalne integracije i prevazilaženju nasleđenih političkih, ideoloških, nacionalnih, verskih i drugih podela, čime bi se ubrzao proces evrointegracije ovih država. Dobar primer je prekogranična saradnja slobodnih zona SAD i Meksika (zona McAllen i Reynosa) kao i inicijativa Slobodne zone Pirot i Slobodne zone Dragoman (Bugarska) na konkursu Susedskog programa Srbije i Bugarske, koja se tiče uspostavljanja međusobne prekogranične saradnje.

Literatura i drugi izvori

- Carinski zakon, „Sl. list SFRJ” br. 13/63.
- Carinski zakon, „Sl. list SRJ” 45/92.
- Council Regulation (EEC) no. 2913/92, article 166, 12 oktobar 1992.
- „Ekonomске potrebe, opravdanost i mogućnost povećanja prometa u morskim lukama i pristaništima uvođenjem instituta slobodnih skladišta, zona ili luka, odnosno pristaništa”, Sekretarijat SIV-a za saobraćaj i veze, Beograd, 23.7.1961.
- *EC Official Journal EU*, OJ C 50/2002.
- Haywood, R. C.: „Free Zone in the Modern World”, CFATF Meeting, Aruba, 18. oktobar 2000.
- Kusago, T. – Tzannatos, Z: *Export Processing Zones, A Review in Need of Update*, Social Protection Group, Human Development Network, The World Bank, Washington D.C., januar 1998.
- Lux, M.: „Free Zones in the European Community”, International Conference of Free Zones and Export Processing Zones, Flagstaf, Arizona, USA, 1998.
- Odredba Komisije Evropske unije br. 1487/97.
- Pravilnik za sprovođenje odredaba Carinskog zakona o slobodnim carinskim zonama, „Sl. list SFRJ” br. 45/63.
- Trampus, F.: „Challenges, Threats and New Opportunities for the World’s Free Zones”, Third World Free Zone Convention, Brussels, jun 2003.
- UNCTAD: *Foreign direct investment: inward and outward flows and stocks*, Geneve, 2003; <http://www.unctad.com>
- Warr, P. G.: *Export Processing Zones, The Economics of Enclave Manufacturing*, The World Bank, Washington, D.C., 1992.
- Zakon o carinskim zonama, „Sl. list SFRJ” br. 58/85.
- Zakon o slobodnim zonama, „Sl. list SRJ” br. 81/94, 28/96.
- Zakon o slobodnim zonama, „Sl. glasnik RS” br. 62/2006.
- Živković, M.: „Jugoslovenske slobodne zone danas, mogućnosti i ograničenja”, *Direktor*, 11/1999.
- <http://www.freezpi.co.yu>

DR VESNA MILANOVIĆ-GOLUBOVIĆ, DOCENT
Fakultet za menadžment, Valjevo, Megatrend univerzitet, Beograd

MARKETINŠKI PRISTUP U ZDRAVSTVU

Rezime: *Zdravstvene ustanove pronalaze odgovore na tržišne izazove savremenog okruženja u primeni marketinške orijentacije u svom poslovanju. Kako su mogućnosti primene ovakve orijentacije ograničene, ona treba da bude izuzetno efikasna. Sa svoje strane, efikasnost njene primene u zdravstvu zavisi od teorijsko-metodološkog pristupa na kojem je izgrađena. U ovom radu predstavljen je predmetni pristup u izučavanju marketinga u zdravstvu.*

Ključne reči: *marketing, predmetni pristup, zdravstvo, korisnik usluge.*

ASSISTANT PROFESSOR VESNA MILANOVIĆ-GOLUBOVIĆ, PhD
Faculty of Management, Valjevo, Megatrend University, Belgrade

MARKETING APPROACH IN HEALTH CARE

Abstract: *Health care institutions find the answers to the challenges of modern environment in the application of marketing orientation in their operations. Since the possibilities for such application are limited, it has to be very effective. The effectiveness of the application of marketing orientation in health care depends on theoretical-methodological approach on which it is built. In this paper, the subject approach in the analysis of marketing in the field of health care will be presented.*

Key words: *marketing, subject approach, health care, service client.*

1. Opravdanost i ograničenja primene marketinškog pristupa u poslovanju

U prošlosti marketing se povezivao s poslovanjem privrednih preduzeća koja proizvode robu, pa je izgledalo da je rezervisan za delatnosti čiji je krajnji rezultat fizički opipljivo dobro, ma kog nivoa finalizacije bilo. Danas u svom poslovanju marketing primenjuju i vanprivredne, naročito brojne neprofitne organizacije, u čijoj ponudi dominiraju usluge.

Problemi u poslovanju neprofitnih organizacija koje nisu imale brz i adekvatan odgovor na zahteve tržišta sedamdesetih godina prošlog veka, uticali su na smanjivanje broja stvarnih korisnika njihovih usluga. Mnoge neprofitne organizacije iz razvijenih zemalja izgubile su stabilnu poziciju na tržištu jer nisu blagovremeno odreagovale na nedostatak potrebne finansijske podrške. Primera radi, od sredine šezdesetih do sredine osamdesetih godina prošlog veka, samo u SAD od 3000 privatnih koledža 170 je zatvoreno, jer nisu bili u mogućnosti da privuku dovoljno kapitala i studenata. Osamdesetih godina prošlog veka, petina od više hiljada bolnica na tržištu SAD¹ je zatvoreno, kao posledica negativnog dejstva viška kapaciteta.

Zahtevi na tržištu zdravstvenih usluga u poslednjoj dekadi prošlog veka bili su usmereni na ponudu kvalitetne zdravstvene usluge i pratećih proizvoda razvijenih i plasiranih po najsavremenijim tehnologijama; poboljšane uslove rada i drugačiji ambijent u kojem se smanjuju redovi čekanja, a usluga dobija najviši nivo. Usled nedostatka ljudskih i finansijskih resursa za kreiranje modernog poslovnog procesa, neadekvatnosti prostora, zastarelosti opreme i pratećih kapaciteta, mnoge zdravstvene ustanove nisu mogle da efikasno odgovore na tako postavljene zahteve tržišta.² Rezultat je bio gubitak korisnika usluga.³ To upućuje na zaključak da primene marketinške orijentacije u poslovanju nije bilo, jer njenu fokusnu tačku čine potrebe korisnika, a njen primarni cilj – njihovo zadovoljstvo zdravstvenim uslugama. Opšta prepreka za efikasnu transformaciju ka marketinškom pristupu u poslovanju u zdravstvu je specifično tržište zdravstvenih usluga na kojem su ekonomski neravnopravni akteri na strani ponude i akteri na strani tražnje. U tome je ključni razlog zbog kojeg zdravstvene ustanove otežano primenjuju marketinšku orijentaciju u poslovanju i na čije poslovanje država utiče merama ekonomske politike.⁴ Navedeni razlozi ne treba da budu opravdanje zdravstvenim ustanovama za nezadovoljstvo korisnika. Iako su ograničenja u primeni marketinškog pristupa u zdravstvu evidentna, ne znači da je mogućnost nje-

¹ Ph. Kotler, *Upravljanje marketingom I*, Informator, Zagreb, 1998, str. 30.

² Manje od 1 odsto zdravstvenih ustanova u SAD sredinom devedesetih godina prošlog veka primenjivalo je marketinšku orijentaciju u svom poslovanju.

³ Korisnik zdravstvenih usluga je svaka individua ili organizacija koja se javlja na strani tražnje na tržištu zdravstvenih usluga. Korisnik zdravstvenih usluga kao individua može biti pacijent, koji je bolestan ili zdrav, svaka individua koja dolazi da reguliše svoja prava koja proističu iz Zakona o zdravstvenoj zaštiti i Zakona o zdravstvenom osiguranju, svaka individua koja dolazi da reguliše navedena prava u ime druge osobe ili ispred svoje organizacije. Korisnik zdravstvene usluge nije samo korisnik medicinskih usluga, već i usluga koje nudi nemedicinsko osoblje u svrhu ostvarivanja prava na zdravstvenu zaštitu i druga prava zakonom regulisana.

⁴ Uticaj države na poslovanje zdravstvenih ustanova je nejednak u različitim zemljama, što je pod uticajem načina na koji je uređen privredni sistem, ekonomske politike zemlje, politike zdravstvene zaštite i politike zdravstvenog osiguranja.

gove primene minimalna. Privatni sektor u zdravstvu je u povoljnijoj poziciji u primeni marketinške orijentacije u poslovanju u odnosu na državni sektor, ali je u nepovoljnijoj poziciji ukoliko se posmatra odnos države prema ova dva sektora.

2. Mogućnosti marketinškog pristupa u zdravstvu Srbije

Pred zdravstvenim ustanovama u Srbiji stoji težak i dugotrajan proces transformacije postojećeg pristupa ka marketinškom pristupu u poslovanju. Zdravstvenom delatnošću u Srbiji obezbeđuje se zdravstvena zaštita građana. Ona obuhvata sprovođenje mera i aktivnosti zdravstvene zaštite koje se, u skladu sa zdravstvenom doktrinom i uz upotrebu zdravstvenih tehnologija, koriste za očuvanje i unapređenje zdravlja ljudi, a koju obavlja zdravstvena služba.⁵ Zdravstvenu službu u Srbiji čine zdravstvene ustanove i drugi oblici zdravstvene službe (privatna praksa), koji se osnivaju radi sprovođenja i obezbeđivanja zdravstvene zaštite, kao i zdravstveni radnici, odnosno zdravstveni saradnici, koji obavljaju zdravstvenu delatnost u skladu sa Zakonom o zdravstvenoj zaštiti.

Promena svojinskog statusa u korist privatnog vlasništva u zdravstvenoj delatnosti i jačanje konkurencije na tržištu zdravstvenih usluga, ubrzava promenu pristupa zdravstvenih ustanova prema poslovanju i ulozi na tržištu. Zdravstvena ustanova, prema Zakonu o zdravstvenoj zaštiti Republike Srbije (član 46), može se osnovati kao dom zdravlja, apoteka, bolnica (opšta i specijalna), zavod, zavod za javno zdravlje, klinika, institut, kliničko-bolnički centar, klinički centar. Privatna praksa se obavlja kroz ordinacije lekara, odnosno stomatologa (opšte i specijalističke), poliklinike, laboratorije (za medicinsku, odnosno kliničku biohemiju, mikrobiologiju, patohistologiju), apoteke, ambulate (za zdravstvenu negu i za rehabilitaciju), laboratorije za zubnu tehniku. Građanin Republike Srbije kao i drugo lice koje ima prebivalište ili boravište u Republici, ima pravo na zdravstvenu zaštitu, u skladu sa zakonom, i dužnost da čuva i unapređuje svoje i zdravlje drugih građana, kao i uslove životne i radne sredine.⁶

Pružanje kvalitetne zdravstvene usluge ponudom ove usluge u celini, cilj je kojem teže marketinški orijentisane zdravstvene ustanove. Tako definisan cilj treba da bude primaran u postavljanju marketinške orijentacije u poslovanju zdravstvenih ustanova u Srbiji.

⁵ Član 5 Zakona o zdravstvenoj zaštiti, „Službeni glasnik RS” br. 107/2005.

⁶ Čl. 3 Zakona o zdravstvenoj zaštiti, *ibid.*

3. Zdravstvena usluga u fokusu predmetnog pristupa u izučavanju marketinga

Razvoj predmetnog pristupa, kao najranijeg u izučavanju marketinga, omogućio je izučavanje marketinga pojedinih vrsta proizvoda i usluga. Posebno se izučava marketing proizvodnih i potrošnih dobara, marketing proizvodnih i potrošnih usluga, kao i marketing poslovnih usluga.⁷

Rast učešća usluga u ukupnoj ponudi i na uslugama bazirane konkurentske prednosti u izmenjenim i nepredvidivim uslovima poslovanja, s jedne strane, i rastući doprinos uslužnog sektoru rastu zaposlenosti i stvaranju bruto domaćeg proizvoda najrazvijenijih zemalja sveta, s druge, bili su dovoljan razlog da se teoretičari marketinga posvete izučavanju marketinga usluga⁸, a praktičari marketinga njegovoj primeni.

Primena marketinga u uslugama je specifična onoliko koliko su specifični priroda usluga u čijoj se oblasti marketing razvija i primenjuje i uslovi u kojima se usluge nude i traže. To se odnosi i na zdravstvene usluge. S tog stanovišta neophodno je izučavati marketing zdravstvenih usluga, jer su zdravstvene usluge specifične koliko zdravstvena delatnost i uslovi u kojima se zdravstvene usluge kreiraju, nude, traže i koriste.⁹

Zdravstvena zaštita je organizovana i sveobuhvatna delatnost društva sa osnovnim ciljem da se ostvari najviši mogući nivo očuvanja zdravlja građana i porodice. Ona obuhvata sprovođenje mera za očuvanje i unapređenje zdravlja građana, sprečavanje, suzbijanje i rano otkrivanje bolesti, povreda i drugih poremećaja zdravlja, i blagovremeno i efikasno lečenje i rehabilitaciju.¹⁰

Zdravstvena služba je jedan od učesnika u obezbeđivanju i sprovođenju zdravstvene zaštite.¹¹ Pružanjem informacija koje su pojedincu ili društvu

⁷ O karakteristikama proizvodnih, potrošnih dobara i usluga, vidi: B. Maričić, *Ponašanje potrošača*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005; S. Vasiljev, *Industrijski marketing*, Ekonomski fakultet, Subotica, 2004; Ph. Kotler, K. L. Keller, *Marketing Management*, Upper Saddle River, Prentice Hall, New Jersey, 2005, str. 173-239; 402-432.

⁸ O marketingu u uslužnoj delatnosti Teodor Levit je govorio već šezdesetih godina prošlog veka, da bi se istom problematikom bavio i sledeće dekade, koju je obeležio i Filip Kotler knjigama „Upravljanje marketingom I” i „Upravljanje marketingom II”, ibid.

⁹ Literatura domaćih autora o marketingu zdravstvenih usluga je veoma skromna. O toj problematici čitaoci se mogu upoznati iz literature koja se bavi menadžmentom u zdravstvu, farmaceutskim menadžmentom i marketingom. B. Mihajlović, N. Kostić, *Menadžment u zdravstvu*, Čigoja štampa, Beograd, 2005; P. Mićović, *Menadžment zdravstvenog sistema*, ECPD, Beograd, 2000.

¹⁰ Član 2 Zakona o zdravstvenoj zaštiti, ibid.

¹¹ Prema članu 4 Zakona o zdravstvenoj zaštiti Republike Srbije, u obezbeđivanju i sprovođenju zdravstvene zaštite, pored zdravstvenih ustanova učestvuju građani, porodica, poslodavci, obrazovne i druge ustanove, humanitarne, verske, sportske i druge organizacije, udruženja, organizacije za zdravstveno osiguranje, kao i opštine, gradovi i Republika.

potrebne za odgovorno postupanje i za ostvarivanje prava na zdravlje, zdravstvena služba sprovodi brigu o zdravlju stanovništva u našoj zemlji.

Zdravstvena zaštita i briga o zdravlju stanovništva ostvaruju se pružanjem zdravstvenih usluga.¹² One čine suštinu izučavanja i primene marketinga u zdravstvu sa stanovišta predmetnog pristupa.

Marketinški menadžeri treba da poznaju prirodu zdravstvenih usluga, karakteristike potreba korisnika za zdravstvenim uslugama i motive koji ih pokreću na ispoljavanje zahteva za zadovoljenjem potreba, kako bi pristupili formiranju paketa ponude usluga¹³, definisanju kvaliteta i dizajna pojedinačne zdravstvene usluge i zdravstvenih usluga u paketu.

4. Marketinški izazovi u zdravstvu

4.1. Priroda zdravstvenih usluga

Ako se usluga posmatra sa stanovišta standardnih osobina po kojima se razlikuje od proizvoda, ona je neopipljiva, neodvojiva od izvora, teška za standardizaciju, teško podložna garanciji i servisu, reklamaciji i zameni, uskladištenju. Navedene specifičnosti usluge determinišu specifičan pristup upravljanju uslugom, što se odnosi i na zdravstvene usluge. Pored toga, marketinški menadžeri treba da poznaju prirodu zdravstvenih usluga, primarno sa medicinskog i marketinško-ekonomskog stanovišta. Izučavanje prirode zdravstvenih usluga zahteva multidisciplinarni pristup u kojem na aktuelnosti dobijaju psihologija, sociologija, filozofija, ekonomija, pravo, politika, demografija.

Pružanje i korišćenje zdravstvenih usluga obično zahteva da su prisutne obe strane – zdravstveno osoblje i korisnik zdravstvene usluge. Prisustvo obe strane je neophodno gotovo uvek kada je zdravstveno osoblje medicinske struke (lekar), a korisnik u ulozi pacijenta, a neizostavno kada je u pitanju urgentna (hitna) intervencija. Korišćenje zdravstvenih usluga retko se može odložiti, sem u slučaju unapred određenih termina za uslugu; ponekad je urgentno, a sve češće i manje predvidivo. Smanjena predvidljivost korišćenja pojedinih zdravstvenih usluga od strane pojedinaca i društva je posledica novog životnog stila savremenog čoveka u kojem su potrebe za zdravstvenim uslugama slabije transparentne, ali kada (iznenadno) nastupe, zahtevaju brzo zadovoljenje. Zbog toga zdravstvene ustanove teško usklađuju ponudu i tražnju.¹⁴

¹² O razvoju zdravstvenih usluga u svetu i kod nas više u: B. Mihajlović, N. Kostić, *Menadžment u zdravstvu*, Čigoja štampa, Beograd, 2005, str. 12-23.

¹³ Paket ponude odražava asortiman usluga i proizvoda u zdravstvu.

¹⁴ Tražnja za uslugama kao i proizvodima može da oscilira dnevno, sezonski ili periodično. Tražnja za zdravstvenim uslugama takođe podleže sezonskim uticajima (virusne

Pružanje zdravstvenih usluga je karakteristično po neujednačenosti vremena čekanja na uslugu i vremena njenog pružanja. To naročito dolazi do izražaja kada se ponuda sastoji od više pojedinačnih usluga.¹⁵ Uzastopne usluge u paketu zahtevaju različito vreme čekanja i pružanja, što vodi disbalansu pojedinačnih vremena u ukupnom vremenu potrebnom za isporuku paketa ponude usluga. Sinhronizacija pojedinačnih vremena čekanja i pružanja usluge je zadatak marketinških menadžera u oblasti logistike.¹⁶

Priroda zdravstvenih usluga čini da kvalitet isporuke zdravstvene usluge i kvalitet usluge¹⁷ predstavljaju bazu za formiranje mišljenja korisnika o usluzi i ustanovi. Ljubaznost i posvećenost osoblja korisnicima su neizostavni činioci formiranja mišljenja korisnika o usluzi i ustanovi.¹⁸ Zadržavanjem istog mišljenja o usluzi i ustanovi u dužem periodu korisnik počinje da vrednuje uslugu, što čini osnovu formiranja slike u njegovoj svesti o ustanovi i uslugama koje ona nudi. Pozitivno mišljenje korisnika o ustanovi i uslugama koje ona nudi je pokazatelj efikasne razmene u kojoj korisnik visoko vrednuje uslugu i ustanovu. Redovi čekanja korisnika zdravstvenih usluga i prevelika angažovanost resursa u neadekvatnim uslovima u državnim zdravstvenim ustanovama u Srbiji, kreiraju neefikasnu razmenu u kojoj građani nisko vrednuju uslugu i ustanovu.

Marketinški menadžeri mogu doprineti povećanju vrednosti koju korisnik dodeljuje usluzi kroz:

- formiranje paketa ponude zdravstvenih usluga koji će odgovoriti na specifične potrebe korisnika;
- koordiniranje pojedinačnih aktivnosti u procesu isporuke zdravstvene usluge od njenog izvora do korisnika (logistika);¹⁹

infekcije u toku zimskog perioda, alergijske infekcije u proleće), ali i uticajima velikog broja faktora iz okruženja i samog pojedinca, koji podstiču nepredvidivost tražnje i neusklađenost planirane ponude sa predviđenom tražnjom.

¹⁵ Dovoljno je navesti primer hirurškog zahvata, u kojem se nudi više različitih usluga, različitih po vremenu isporuke ili čekanja na sledeću uslugu u nizu koja se ne obavlja, jer se čeka na obavljanje prethodne usluge. Takođe, propisana serija od više pojedinačnih terapija koje različito traju može imati različito vreme isporuke po terapiji. Svaka terapija može zahtevati prijavu pacijenta pomoćnom medicinskom ili administrativnom osoblju pre i posle terapije, a uzastopne terapije ne tolerišu veliki vremenski razmak.

¹⁶ V. Milanović-Golubović, *Logistika*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005, str. 36-38.

¹⁷ U marketingu se smatra da se kvalitet usluge u odnosu na kvalitet proizvoda teže meri.

¹⁸ Prema istraživanjima zadovoljstva korisnika zdravstvenih usluga prezentovanim u „Dnevnik online”, Novi Sad, 21.6.2004, i D. Kocijan-Hercigonja, J. Despot Lučanin, *Komunikacijske vještine u radu zdravstvenih djelatnika*, priručnik, Ministarstvo zdravstva i socijalne skrbi Republike Hrvatske, Zagreb, 2004.

¹⁹ Logistika usluga teži skraćanju vremena „usluživanja” i prijema usluge u posed, podizanju kapaciteta „usluživanja” i usluge, podizanju kvaliteta i sigurnosti isporuke usluge. V. Milanović-Golubović, *Logistika*, op. cit., str. 36.

- kreiranje posebnog odnosa zdravstvenog osoblja sa korisnicima zdravstvenih usluga.²⁰

Navedene oblasti mogu biti predmet posebnog posmatranja teoretičara i praktičara marketinga u pravcu razvoja strategija zdravstvenih usluga, strategija logistike zdravstvenih usluga i strategija komuniciranja sa korisnicima zdravstvenih usluga.

4.2. Specifičnost potreba, motiva i ponašanja korisnika zdravstvenih usluga

Potrebe ljudi se razlikuju. U osnovi različitih ljudskih potreba su različite želje. Međutim, sve želje za zadovoljenjem potreba za zdravstvenim uslugama gradi samo jedna želja, a to je želja za zdravljem.

Potrebe za zdravstvenim uslugama su specifične jer doprinose direktno ili indirektno zaštiti, očuvanju ili poboljšanju zdravlja svakog čoveka. Na njihovo zadovoljenje od značajnog uticaja su stepen zadovoljenja urođenih i stečenih potreba i stepen u kojem se primenjuju principi Maslovljeve hijerarhijske skale potreba.²¹ U tom smislu se može reći da su potrebe za zdravstvenim uslugama izvedene, što nije u sukobu sa činjenicom da se tretiraju kao primarne.

Marketinški menadžeri u zdravstvu treba da poznaju faktore koji utiču na ispoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama.²² To su psihološki, sociološki, filozofski i ekonomski faktori, koji različito deluju u zavisnosti od stepena razvijenosti privrednog i društvenog sistema²³ i uređenosti zdravstvenog

²⁰ Iskustva menadžera zdravstvenih ustanova s područja jugoistočne Srbije ukazuju da je veoma loša komunikacija između zdravstvenih radnika i pacijenata. Takođe, mišljenja su da je glavni uzrok, pored loših uslova rada i neadekvatnog nagrađivanja, neobrazovanost zdravstvenih radnika u oblasti marketinga i menadžmenta, koja pojačava njihovo nepovoljno sagledavanje značaja odnosa zdravstveni radnik-pacijent. Saznanja su rezultat razmene iskustava na edukacionom seminaru u Zdravstvenom centru u Zaječaru. V. Milanović-Golubović, „Komunikacija uzrok – komunikacija rešenje”, edukacioni seminar „Komunikacija sa pacijentima i korisnicima zdravstvenih usluga”, I deo, Zdravstveni centar „Zaječar” i Fakultet za menadžment u Zaječaru Megatrend univerziteta u Beogradu, 15.4.2006.

²¹ Maslovljevu hijerarhijsku skalu potreba temelje fiziološke potrebe, razvijaju potrebe za sigurnošću, društvene potrebe, potrebe za poštovanjem, a završavaju potrebe za samopotvrđivanjem. Prema Maslovu, potrošač zadovoljava najpre fiziološke potrebe, a najkasnije potrebe za samopotvrđivanjem, pošto sve druge međunivoove potreba u skali pređe – zadovolji. V. Milanović-Golubović, *Marketing menadžment*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004, str. 135-136. Takvo što je odlika pre svega psihički poremećenog zdravlja čoveka, a indicira i njegov fizički poremećaj.

²² Ovde se ne govori o faktorima koji opredeljuju poslovanje na tržištu zdravstvenih usluga.

²³ O faktorima iz okruženja koji deluju na ponašanje potrošača, uključujući i faktore iz međunarodnog okruženja – što je značajno u uslovima internacionalizacije zdravstvenih usluga, više u: V. Milanović-Golubović, *Međunarodni marketing i globalni biznis*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

sistema. Na ispoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama, kao psihološki faktori utiču stavovi, predrasude, mišljenja i karakter pojedinca. Od socioloških faktora značajno je poznavati dejstvo kulture, obrazovanja, društvenog sloja, porekla, bračnog i porodičnog statusa, društvene uloge i stila života pojedinca na ispoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama. Odnos prema religiji, verska pripadnost, odnos prema filozofiji i drugi filozofski faktori mogu uticati na ispoljavanje potreba pojedinaca i grupa za zadovoljavanjem zdravstvenih usluga. Ekonomski faktori, među kojima su dominantni nivo životnog standarda i kupovne moći, radni status i radno mesto, utiču na mogućnosti zadovoljenja potreba za zdravstvenim uslugama.

Iskustva u radu sa pacijentima zdravstvenih ustanova u Srbiji²⁴ pokazala su da sociološki i ekonomski faktori ne garantuju da će korisnik rangirati u svojoj svesti potrebu za zdravstvenim uslugama kao primarnu. Psihološki i filozofski faktori postaju jači saveznici unutrašnjih motiva koji pokreću korisnika na zadovoljenje potrebe.²⁵ U tom smislu treba razviti novu ulogu marketinga u zdravstvu, a to je obrazovanje korisnika zdravstvenih usluga u smislu jačanja brige o zdravlju i svesti o nužnosti rangiranja potreba za zdravstvenim uslugama kao primarnih, posebno onih preventivnog i savetodavno-obrazovnog karaktera.

Kada se govori o zdravstvenoj usluzi, prva asocijacija kod većine korisnika je bol ili strah. Opravdano, jer je kod većine korisnika bol signal za posetu zdravstvenoj ustanovi, posle čega odlažu posetu usled straha od bola ili saznanja dijagnoze. Psihički i fizički bol ne treba da budu primarni pokretači za zadovoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama. Naročito, tu ulogu nemaju kad su u pitanju potrebe za zdravstvenim uslugama preventivnog tipa. Stimulisanjem korišćenja zdravstvenih usluga preventivnog i savetodavno-obrazovnog tipa, potisnuće se bol kao primarni motiv pri zadovoljavanju potreba za zdravstvenim uslugama i strah kao intenzivna emocija pri njihovom korišćenju. Ovakvu ulogu marketinga ne mogu umanjiti nikakve mere ekonomske politike, niti činjenica da li je ustanova u državnom ili privatnom sektoru.

U marketingu se smatra da su emocije ravnopravan motiv razumu u pokretanju potrošača na zadovoljavanje potreba; često i značajniji.²⁶ Iako vladaju razumom, pojedine emocije mogu biti uzrok ispoljavanja iracionalnih motiva

²⁴ V. Milanović-Golubović, „Marketing menadžment sa upravljanjem kvalitetom u zdravstvu”, edukacioni seminar „Menadžment u zdravstvu” u organizaciji Fakulteta za menadžment u Zaječaru, 24. februar 2006.

²⁵ Iako se očekuje da je urbano, obrazovanije i ekonomski moćnije stanovništvo više orijentisano na brigu o očuvanju zdravlja, u našoj praksi to nije pravilo. Primarno, u zavisnosti od ličnosti i vaspitanja stvara se predstava o potrebi očuvanja zdravlja. Teoretski, potrebe za zdravstvenim uslugama jesu primarne. Praktično, njihovo zadovoljavanje često je potisnuto usled delovanja pojedinačnih, napred navedenih faktora, pa se u svesti potrošača odlažu.

²⁶ Opširnije: V. Milanović-Golubović, *Marketing menadžment*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004.

za zadovoljenjem potreba za zdravstvenim uslugama. Primera radi, glad je racionalan motiv za kupovinu hrane kada je osoba zaista gladna, emocionalan je kad osoba nije gladna, ali ima želju za hranom. Međutim, stvarna glad može prouzrokovati strah kod osobe koja je stalno gladna, iako dovoljno i redovno uzima obroke. U tom slučaju će strah u uložiti emocionalnog motiva pokrenuti razum da se potraži zdravstvena usluga. Strah kao emocionalni motiv može uticati na umereno ispoljavanje, neispoljavanje ili preterano ispoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama (hipohondrija). U prvom slučaju, umeren je odnos potrebe i želje, u drugom slučaju postoji potreba, ali ne i želja, u trećem slučaju obično ne postoji potreba, ali postoji jaka želja za zadovoljenjem potrebe za zdravstvenim uslugama. Zadovoljenje zdravstvene usluge će se dogoditi ukoliko dođe do sklada potrebe i želje, a kod određenih usluga – i platežne sposobnosti. Zadatak marketinga je da dovede u sklad potrebe i želje korisnika zdravstvenih usluga i da stimuliše zadovoljenje potrebe i ispunjenje želje ponudom traženih i željenih usluga koje korisnik može zadovoljiti, imajući u vidu njegovu platežnu sposobnost (osiguranik ili plaća usluge). U tom slučaju marketing obavlja ekonomsku i društvenu funkciju, pružajući mogućnost korisniku da ostvari svoja prava kao društveno biće, a to su pravo na izbor i zadovoljstvo.

Malobrojni su korisnici zdravstvenih usluga koji ne osećaju uzbuđenje, nelagodu, nesigurnost, nepoverenje ili nemir. Ovakva emotivna stanja su posledica neizvesnosti, mogućeg fizičkog i (ili) psihičkog bola, srama. Zbog toga isporučioци zdravstvenih usluga kao stručnjaci u svojoj oblasti treba da poseduju marketinške veštine neophodne za prepoznavanje tipa ponašanja korisnika zdravstvenih usluga. To su veštine procene psihološkog profila ličnosti korisnika i osoba u njegovom okruženju koje imaju veliki uticaj na njega,²⁷ i tipa ponašanja koje korisnik ispoljava pre korišćenja, u toku korišćenja i nakon korišćenja zdravstvenih usluga. Na taj način bivaju osposobljeni da ubrzaju proces kroz koji korisnici prolaze u donošenju odluke o korišćenju zdravstvenih usluga prema tipu „kupovine”,²⁸ kako bi transformisali usluge lečenja i rehabilitacije u usluge preventive u sledećem ciklusu korišćenja.

Ubrzanje procesa kroz koji korisnici prolaze u donošenju odluke o korišćenju zdravstvenih usluga izostaje kod korisnika koji izbegavaju zadovoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama koliko je moguće. Mnogi korisnici radije ne zadovoljavaju potrebe za zdravstvenim uslugama jer se plaše da čuju istinu o svom zdravstvenom stanju, čime smanjuju mogućnost izlečenja u situaciji pravovremenog otkrivanja bolesti. Takođe, nedovoljno obrazovani ili nedovoljno informisani korisnici, naročito iz ruralnih delova zemlje, ne ispoljavaju reak-

²⁷ Najčešće je reč o članovima najuže porodice.

²⁸ Korisnici usluga mogu ispoljavati jednostavno i složeno ponašanje u izboru i korišćenju zdravstvenih usluga, što je pod uticajem vrste usluge, vrste i hitnosti potrebe i stepena rizika pogrešnog izbora. Ph. Kotler, K. L. Keller, op. cit., str. 191-210.

cije na postavljenu dijagnozu, predloženu terapiju ili prognozu,²⁹ što odlaže akciju kojom bi se korisnik stimulisao da što pre prođe kroz određene faze u donošenju odluke o daljem korišćenju zdravstvenih usluga u datoj zdravstvenoj ustanovi. Zbog navedenih činjenica, Kotlerov model procesa odlučivanja u kupovini od pet faza: prepoznavanje problema, traženje informacija, procena alternativa, odluka o kupovini i ponašanje posle kupovine, ne se može automatski primeniti na zdravstvene usluge. Pored navedenih razloga koji obrazlažu izbegavanje faze prepoznavanja problema i faze traženja informacija, korisnici zdravstvenih usluga imaju ograničene mogućnosti i kod procene alternativa.³⁰

Transformisanje usluge lečenja i rehabilitacije u usluge preventive u sledećem ciklusu korišćenja, moguće je kada marketinški menadžeri, poznajući faktore koji opredeljuju ponašanje korisnika pre, u toku i posle korišćenja usluge, deluju na korisnike tako da ih navode na ponovno korišćenje usluge, naročito preventivnog tipa. Primera radi, protokolarne kontrole na koje korisnici redovno dolaze su dobar pokazatelj njihovog zadovoljstva posle iskorišćenja prethodne usluge – usluge lečenja.

Zadatak marketinške teorije i nauke je da kreira strategije razvoja odnosa sa korisnicima zdravstvenih usluga prema psihološkom profilu i tipu ponašanja koje korisnik ispoljava pre, u toku i posle korišćenja usluge. Tek primenjene strategije odnosa sa korisnicima zdravstvenih usluga prema njihovom tipu ponašanja u dugom roku, mogu rezultirati lojalnošću korisnika usluzi i ustanovi.

Iskustva u poslovanju zdravstvenih ustanova u Srbiji i lična iskustva medicinskih radnika³¹ potvrđuju pretpostavku da je stanovništvo Srbije na niskom nivou zdravstvenog obrazovanja, da obrazovna, savetodavna, informativna uloga zdravstvenih radnika često izostaje, i da je kultura komuniciranja zdravstvenih radnika na radnom mestu i u odnosu sa korisnicima na niskom nivou. Zbog toga zdravstvene ustanove u Srbiji treba da kreiraju i primenjuju specifične strategije razvoja odnosa sa korisnicima zdravstvenih usluga prema psihološkom profilu i tipu ponašanja, koje će imati za cilj njihovo informisanje i obrazovanje u pogledu rangiranja potreba za zdravstvenim uslugama kao primarnih, kao i jačanje njihovog poverenja.

²⁹ Slabije obrazovani i informisani korisnici zdravstvenih usluga ne razumeju dijagnoze postavljene na latinskom jeziku. U tom smislu, oni ne osećaju unapred strah koji bi uticao na ispoljavanje osobenog ponašanja prema kojem bi se kreirao nastup.

³⁰ Urgentnost potrebe, nedostatak finansijskih sredstava za zadovoljenje kod željenih ustanova, nedovoljna ponuda ili monopol nad pojedinim uslugama.

³¹ Zdravstveni centar „Zaječar” (dr Nebojša Paunković, endokrinolog, dr Jane Paunković, endokrinolog), Institut za kardiovaskularne bolesti „Dedinje” (dr Goran Vučurević, kardiovaskularni hirurđ), Ginekološko-akušerska klinika „Narodni front” (dr Anđa Knežević, ginekolog-akušer, dr Nikola Sanković, ginekolog-akušer), Onkološki institut u Beogradu (dr Neven Jokić, hirurđ).

4.3. Specifičnost tražnje za zdravstvenim uslugama

Kreiranje ponude zdravstvenih usluga bazira se na prethodno identifikovanoj tražnji za zdravstvenim uslugama. Identifikovanje tražnje za zdravstvenim uslugama zahteva od marketinških menadžera da sprovedu proces istraživanja i analize traženih i netraženih zdravstvenih usluga i njihov međusobni odnos.

Tražene zdravstvene usluge su one za kojima korisnici ispoljavaju tražnju i obavljaju kupovinu, tj. koriste ih.

Netražene zdravstvene usluge su one za kojima korisnici ne ispoljavaju tražnju, a zdravstvena ustanova ih nudi. Zadatak marketinga je da ispita zašto korisnici zdravstvenih usluga ne traže ponuđene usluge. Po identifikovanju razloga zbog kojih se usluge ne traže, sprovode se mere za prevazilaženje uzroka neispoljavanja tražnje za uslugama.

Korisnici zdravstvenih usluga mogu da ne traže zdravstvenu uslugu, iako su informisani o postojanju zdravstvene usluge. Razlog toga može biti obavezno plaćanje usluge koje pada na teret korisnika, a korisnici ne poseduju sredstva za njeno korišćenje, imaju nepoverenje u uslugu ili ustanovu. Ukoliko korisnici zdravstvenih usluga nemaju informaciju o postojanju usluga, pa zato ne ispoljavaju tražnju, treba ih informisati putem integrisanih marketinških komunikacija, u skladu sa zakonskim odredbama reklamiranja lekarske prakse. Ukoliko korisnici zdravstvenih usluga imaju otpor ili gaje nepoverenje prema zdravstvenoj usluzi ili ustanovi koja je nudi, zadatak marketinga je da kreira kampanju jačanja poverenja u kojoj će učestvovati najpoznatiji stručnjaci iz oblasti koju usluga pokriva.

Prisustvo emocija pri korišćenju zdravstvenih usluga čini negativnom tražnju za zdravstvenim uslugama. U vezi s tim, zdravstvene usluge nisu omiljene, pa se izbegavaju ili zloupotrebljavaju.

Za one usluge koje se izbegavaju potrebno je iznaći načine i sredstva kojima će se prema njima stvoriti pozitivan odnos. Na primer, treba smanjiti intenzitet bola pri korišćenju usluge, naročito kada su korisnici zdravstvene usluge deca, ukoliko je razlog negativnog odnosa prema usluzi postojanje bola pri njenom korišćenju. Ukoliko je razlog izbegavanja usluge strah, uloga lekara i ostalog osoblja, kao i psihologa, dolazi do izražaja. Ukoliko je razlog izbegavanja usluge sram, kao npr. u ginekologiji, adekvatna opremljenost prostora i oprema pomogli bi pacijentkinjama da se osećaju prijatnije i da ne ispoljavaju negativnu tražnju. To je zadatak i medicine i marketinga. Ali, identifikovanje usluga koje su neomiljene i utvrđivanje uzroka takvog odnosa prema uslugama, isključivo je zadatak marketinga.

Zloupotreba zdravstvenih usluga se najčešće dešava od strane korisnika – pacijenata koji su umišljeni bolesnici ili imaju jako izražen strah za svoje zdravlje. Oni koriste zdravstvene usluge i kada to nije potrebno. To znači da je obrazovna uloga zdravstvenih ustanova podjednako važna koliko za korisnike koji ne vole

ili izbegavaju korišćenje zdravstvenih usluga toliko i za one koji ih zloupotrebljavaju. Ispunjavanjem svoje obrazovne uloge, zdravstvene ustanove pomažu da se ispolji realna tražnja za uslugama, a to je tražnja koja odražava stvarne potrebe.

Za obrazovanje korisnika zdravstvenih usluga radi jačanja njihove brige o zdravlju i svesti o nužnosti rangiranja potreba za zdravstvenim uslugama, moguće je definisati najmanje dve ciljne grupe. Prvu ciljnu grupu čine korisnici koji imaju otpor prema tretiranju potreba za zdravstvenim uslugama kao primarnim usled jakog negativnog dejstva psihološkog i filozofskog faktora. Marketinški program obrazovanja namenjen ovoj grupi mora biti baziran na psihološkim uticajima koji će razbiti stavove, uverenja, uticaj religije ili vere na zadovoljavanje potreba za zdravstvenim uslugama. Ovakvi programi su veoma teški za realizaciju, jer u ovoj grupi mogu da se nađu obrazovani, dobro informisani i značajno medicinski obrazovani korisnici, s jedne strane, i korisnici koji nisu obrazovani i informisani, ali kod kojih je snažno izraženo dejstvo religije, vere i drugih filozofskih faktora, sa druge. Drugu grupu čine korisnici kod kojih je dejstvo sociološkog i ekonomskog faktora jače. Za ovu grupu lakše je napraviti marketinški program, jer je u ovom slučaju uzrok tretiranja potreba za zdravstvenim uslugama kao manje primarnim nedovoljan nivo ličnog obrazovanja ili ugrožen socijalni i ekonomski status. U tom slučaju, informativna i savetodavna uloga osoblja dobija na značaju.

Ispunjavajući svoju obrazovnu, informativnu i savetodavnu ulogu u cilju jačanja brige o zdravlju i svesti o nužnosti rangiranja potreba za zdravstvenim uslugama kao primarnim, posebno preventivnog i savetodavno-obrazovnog tipa, osoblje gradi specifičan odnos sa korisnicima zdravstvenih usluga. Ovaj odnos može biti efektivnije sredstvo oglašavanja od drugih koje marketinška teorija i praksa poznaju. Na osnovu istraživanja poslovanja domaćih i inostranih zdravstvenih ustanova i organizacija, obavljenog putem interneta, identifikovane su nove usluge kojima bi se državne zdravstvene ustanove u Srbiji mogle repositionirati na tržištu zdravstvenih usluga. To su: usluge obaveznih, periodičnih zdravstvenih pregleda svih kategorija stanovništva; obrazovne usluge u zdravstvu koje bi se realizovale kroz predavanja u školama, preduzećima; usluge zdravstvenog turizma; usluge vezane za razvoj organske hrane, kao i usluge sračunate na promociju zdravlja i kvaliteta života.

Literatura

- „Dnevnik online”, Novi Sad, 21.6.2004.
- Kocijan Hercigonja, D. – Despot Lučanin, J.: *Komunikacijske vještine u radu zdravstvenih djelatnika*, priručnik, Ministarstvo zdravstva i socijalne skrbi Republike Hrvatske, Zagreb, 2004.
- Kotler, Ph. – Keller, K. L.: *Marketing Management*, Upper Saddle River, Prentice Hall, New Jersey, 2005.
- Kotler, Ph.: *Marketing Management*, Upper Saddle River, Prentice Hall, New Jersey, 2000.
- Kotler, Ph.: *Upravljanje marketingom I*, Informator, Zagreb, 1988.
- Mićović, P.: *Menadžment zdravstvenog sistema*, ECPD, Beograd, 2000.
- Mihajlović, B. – Kostić, N.: *Menadžment u zdravstvu*, Čigoja štampa, Beograd, 2005.
- Milanović-Golubović, V.: „Komunikacija uzrok – komunikacija rešenje”, edukacioni seminar „Komunikacija sa pacijentima i korisnicima zdravstvenih usluga”, I deo, Zdravstveni centar „Zaječar” i Fakultet za menadžment u Zaječaru Megatrend univerziteta u Beogradu, 15.4.2006.
- Milanović-Golubović, V.: „Komunikacija uzrok – komunikacija rešenje”, edukacioni seminar „Komunikacija sa pacijentima i korisnicima zdravstvenih usluga”, II deo, Zdravstveni centar „Zaječar” i Fakultet za menadžment u Zaječaru Megatrend univerziteta u Beogradu, 27.5.2006.
- Milanović-Golubović, V.: „Marketing menadžment sa upravljanjem kvalitetom u zdravstvu”, edukacioni seminar „Menadžment u zdravstvu”, u organizaciji Fakulteta za menadžment u Zaječaru Megatrend univerziteta u Beogradu, 24.2.2006.
- Milanović-Golubović, V.: „Marketing menadžment u zdravstvu”, edukacioni seminar „Menadžment u zdravstvu”, Fakultet za menadžment u Zaječaru Megatrend univerziteta u Beogradu, 15.4.2006.
- Milanović-Golubović, V.: *Logistika*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Milanović-Golubović, V.: *Marketing menadžment*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004.
- Milanović-Golubović, V.: *Međunarodni marketing i globalni biznis*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Zakon o zdravstvenoj zaštiti, „Sl. glasnik RS” br. 107/2005.
- Zakon o zdravstvenom osiguranju, „Sl. glasnik RS” br. 107/2005, 109/2005.

Prikaz knjige
Rad primljen: 1.12.2006.

PROF. DR OSKAR KOVAČ
Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd
PROF. DR MOMČILO ŽIVKOVIĆ
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

STO GODINA PROIZVODNJE BAKRA U BORU

*Esej o knjizi „Sto godina borskog rudarstva (1903-2003)”
dr Božina Jovanovića i Miodraga Đurđevića,
Rudarsko-topioničarski basen „Bor”, Megatrend univezitet, Beograd, 2006.*

Razvoj Borskog basena je krupno dostignuće u privrednom razvoju Srbije. U Srbiji je već početkom 20. veka bilo poznato, a tu ocenu su prihvatili analitičari privrednog razvoja Kraljevine Jugoslavije i socijalističke Jugoslavije, da je celu zemlju pritiskala izuzetno visoka agrarna prenaseljenost. Ona nije mogla da se ublaži bez pokretanja procesa industrijalizacije. Sa datom strukturom prirodnih izvora, a u početku bez ikakve industrije, u ranim etapama industrijalizacije skoro da nije mogla da se napravi greška. Razvoj rudarstva zbog obojene metalurgije bio je razuman izbor u politici privrednog razvoja.

Kao i u drugim granama industrije, neka od prvih preduzeća osnovala su inostrane firme. U prvim etapama razvoja Borskog basena francuski vlasnici preduzeća našli su svoju računicu i ostvarivali značajnu dobit. Pored ove finansijske isplativosti, posle Drugog svetskog rata se pokazalo da je Borski basen imao još veću ekonomsku isplativost. Čak i da je Bor radio sa gubitkom, činjenica je da je on razvoj domaće industrije omogućio osnovnim proizvodima obojene metalurgije. Ako se obračuna i ekonomska korist od stvaranja radnih mesta, kvalifikovanih radnika, izgradnje infrastrukture, poboljšanja obrazovanja i zdravlja ljudi, doprinos Borskog basena industrijalizaciji Srbije ne može da se preceni.

Danas se Borski basen, i ne samo on, nalazi u dubokoj krizi. Šta će s njim biti, teško je predvideti. Upravo zato jeste veoma važno da se stogodišnja istorija proizvodnje bakra u Boru zabeleži, da se zna: Srbija je mogla kada je htela! Sada nemo gleda nestanak svojih industrija. Autori knjige dr Božin Jovanović i Miodrag Đurđević prihvatili su se izuzetno teškog i odgovornog posla. Iako učesnici istorije Borskog basena, trebalo je da objektivno i nepristrasno izlože tu istoriju, prepuštajući budućim pokolenjima da donesu ocenu. Malo šta su

mogli da nađu u istoriografskim izvorima. Najveći deo informacija potiče iz dobro vođenih i sređenih izveštaja samog Borskog basena. Biće da su oni dali prilog istoriografiji u oblasti industrijalizacije i privrednog razvoja u Srbiji. Temeljnost s kojom su prišli svom zadatku odredila je i strukturu knjige i način izlaganja. Iako pisana jasnim i čistim jezikom, ona ne pravi kompromise da bi privukla najširu publiku. Sve ključne ocene u knjizi su izuzetno temeljno potkrepljene dokazima. Oni koji ne vole tabele i grafikone, ipak će uvideti da autori govore na osnovu činjenica i dokaza.

Knjiga je velika po obimu i slojevita. Ne mora da se čita redom i cela, ali će biti delova na koje će čitalac da se vrati više puta. Ni struktura knjige nije rutinski sačinjena. Prva četiri dela izlažu, hronološki, razvoj proizvodnje bakra u Boru od razdoblja francuskog vlasništva do kraja prvog perioda obnove posle Drugog svetskog rata. Zatim se savremeni razvoj analizira i pokazuje u deset poglavlja, po ključnim delatnostima i projektima u Borskom basenu.

Prvi deo opisuje rad borskih rudnika pod francuskim vlasništvom, do kraja Prvog svetskog rata. Drugi deo se odnosi na period između dva svetska rata (prilog dr Smiljane Đurović). Treći deo pokazuje koliko je nacistička Nemačka bila namerila da što više bakra izvuče iz Bora za potrebe svoje ratne industrije. Četvrti deo objašnjava argumente na osnovu kojih je proizvodnja bakra u socijalističkoj Jugoslaviji s pravom imala tretman jednog od važnih pravaca razvoja. Kako u ovom, tako i u narednim poglavljima, zaista je fascinantno videti kako je narod u jednoj, Drugim svetskim ratom desetkovanj državi, sa oko 200 dolara nacionalnog dohotka po stanovniku, uspeo da za svega 2-3 decenije podigne osnovnu tešku i prerađivačku industriju, stvori industrijsko radništvo, urbane centre, opšte obrazovanje i zdravstvenu zaštitu. Sve se to vidi na primeru Borskog basena koji je to obezbedio za dobar deo Srbije.

U deset poglavlja petog dela knjige pokazuje se proces diversifikacije proizvodnje u Borskom basenu. Taj proces tekao je horizontalno i vertikalno. Horizontalno se industrija širila u druge grane (hemija, veštačka đubriva, poljoprivredna oprema, nemetali). Vertikalno, proizvodnja na osnovu bakra osvajala je sve više faze prerade.

Razvojna politika u Srbiji i Jugoslaviji je prerađivački deo obojene metalurgije i sa njom povezane elektroindustrije razmeštala širom zemlje. Zato je Borski basen u svoj takozvani peti pravac razvoja krenuo kasnije nego što bi to bilo u standardnim tržišnim okolnostima. Period od sto godina je zahvalan i izazovan, ali i riskantan podsticaj za pisanje, analizu i ocenjivanje. Svakako je vredan i značajan za sagledavanje i opisivanje života jednog rudnika, grada Bora, ljudi borskog kraja i istorije Timočkog regiona. Ali, on je i mnogo više od toga.

Sa vremenske distance koja označava i zahteva objektivan pristup, autori nepristrasno i analitički sagledavaju i opisuju brojne etape privrednog i društvenog razvoja Bora, svedoče o neprocenjivom blagu borskog rudnika i opisuju život ljudi ovoga kraja, čuvajući ga time od zaborava. Borski basen je u

raznim periodima svog stogodišnjeg postojanja imao uvek zapaženu ulogu u privrednom, ali i celokupnom razvoju regiona i Srbije. Davao je svojevrsni pečat duhu vremena u svakoj od faza svog bogatog razvoja. Obilje svedočanstava, dokumentovanih i potkrepljenih brojkama i podacima, svedoči o trajnim vrednostima i dometima rudarsko-metalurškog giganta Srbije u njenom bogatom, ali i mukotrpnom višegodišnjem privrednom i društvenom razvoju. Takvim pristupom naši autori su dali izuzetan prilog istoriografiji u oblasti industrijalizacije i privrednog razvoja Srbije u 20. veku.

Ova ambiciozna knjiga širokog opusa i raznovrsne građe, sa obiljem istoriografskih podataka i činjenica, obogaćena je dragocenim zapažanjima koje je iznedrilo iskustvo i narodna mudrost koju autori uveliko poseduju i nose. Ona je pisana razumljivim i pitkim stilom izražavanja po meri najzahtevnijeg čitaoca, ali i tako da je svaki čitalac može razumeti. Knjiga je nadahnuta i rafiniranim humorom kroz koji se provlači i blaga nostalgija. Više nego monografija, knjiga prevazilazi delo istoriografskog karaktera o stogodišnjoj industrijalizaciji i privrednom razvoju borskog regiona. Ona se svrstava u milje trajnih i vrednih književnih poduhvata, kao impresivna hronika o burnim proteklim vremenima i svedočanstvo o stvaralačkim naporima i neprekidnoj čovekovoju graditeljskoj borbi.

Kao privilegija svakog izdavača, u ovom slučaju Megatrend univerziteta, ova knjiga je publikovana u nameri da se podstaknu mlade generacije na razmišljanje, ali i akcije u izazovima koji su prisutni u svim vremenima i koje nameću zahtevi boljeg života i bržeg razvoja. Knjiga se zasniva na entuzijazmu i iskustvima minulih generacija, koje budućim pokolenjima ostavljaju vredna dela i putokaz za vođenje uspešnih poduhvata u borbi za bolji život i stalni razvoj.

Autori su ovom knjigom pokazali da se i u teškim vremenima, siromaštvu i bespućima – zahvaljujući upornosti, vrednoći i mudrosti naših ljudi i pregalaca – može stvarati i razvijati novi, kvalitetniji život i kolektivni entuzijazam ljudi. Božin Jovanović i Miodrag Đurđević su imali ambiciju i sebi zadali težak zadatak da zaokruže kazivanje o Borskom basenu, da ga uobliče u literarnu celinu i delo trajne vrednosti. U tome su u potpunosti uspeli, svesni odgovornosti za napisanu reč i izrečene ocene i zaključke.

Kada govore o budućnosti, autori kažu da Rudarsko-topioničarski basen „Bor” sigurno više nikad neće biti ono što je bio. To je okrutna istina, proizašla iz vremena i okolnosti u kojima danas živimo. Međutim, najmerodavniji sudija – vreme, sigurno će pokazati da li će RTB Bor nastaviti misiju onog starog nosioca razvoja opština Bor i Majdanpek, Timočkog regiona, i poluge razvoja privrede čitave Srbije. Za to treba da se izbere današnji privrednici, stvaraoci, ali i građani ovoga kraja. Dragoceni resursi rudnika u Boru, stvarani i uvećavani u čitavom 20. veku, treba da budu sačuvani i da služe boljem životu sadašnjih generacija i ljudi ovoga kraja.

Autori nose takav entuzijazam i u duhu nepokolebljivih optimista zaključuju: „I zasijaće Bor ponovo svojim proizvodnim i finansijskim rezultatima”. Nema sumnje da će se u ovom veku istorija Basena „Bor”, Timočkog regiona i Srbije graditi sredstvima koja su prilagođena novom vremenu i drugačijim uslovima. Tu istoriju gradiće ove generacije kojima se ostavlja bogata baština i iskustvo. Oni imaju sreću da ne moraju i ne treba da počinju iz početka. Neka svoju pamet, znanje i energiju naslone na marljivost, hrabrost i tekovine ranijih graditelja Borskog basena. Autori nas sopstvenim iskustvom, ostavljenim delima i tragovima uveravaju da je u teškim vremenima – pa i ovim našim, tranzicionim – zahvaljujući pregalaštvu, odgovornosti, hrabrosti i entuzijazmu ljudi – moguće ostvariti neslućene uspehe.

Prikaz knjige
Rad primljen: 13.11.2006.

KATARINA ZAKIĆ

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

VAŽNOST POSLOVNE KULTURE

Esej o knjizi „Interkulturni izazovi globalizacije”

*prof. dr Mića Jovanovića Božinova i doc. dr Ane Langović-Milićević,
Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.*

Savremeni uslovi poslovanja na globalnom nivou zahtevaju od poslovnih ljudi (takođe i od političara ili naučnika) da prilikom pregovaranja sa inostranim partnerima, pored dobre strategije i dobrih poslovnih ponuda, što bolje poznaju kulturu i običaje druge strane koja učestvuje u pregovorima. Imajući u vidu ovaj interkulturni aspekt globalizacije i njegov značaj u savremenoj ekonomiji, autori prof. dr Mića Jovanović Božinov i doc. dr Ana Langović-Milićević, još 2002. godine su objavili knjigu pod naslovom „Interkulturni menadžment”, u izdanju Megatrend univerziteta primenjenih nauka. Knjiga je prevashodno imala udžbenički karakter, odnosno bila je posvećena studentima prve i četvrte godine koji su se bavili izučavanjem menadžmenta, ali je – kako se to obično kaže – izdržala probu vremena, i pokazala se kao veoma koristan priručnik i znatno široj čitalačkoj publici iz oblasti menadžmenta. Prvi deo ove knjige bio je posvećen interkulturnom menadžmentu, i u okviru njega je razmatrana poslovna kultura u pojedinim regionima. Drugi deo knjige bavio se osnovnim teorijskim postavkama menadžmenta i razmatranjem načina rešavanja problema u savremenim kompanijama. Početkom 2006. godine izašla je publikacija koja se bavi sličnom problematikom, ali je istovremeno značajno inovirana, dopunjena i osavremenjena. Reč je o knjizi istih autora, pod nazivom „Interkulturni izazovi globalizacije”, u okviru koje se razmatra interkulturni menadžment, tj. poslovna kultura pojedinih zemalja.

Inače, prof. dr Mića Jovanović Božinov i doc. dr Ana Langović-Milićević saradivali su uspešno i ranije, pa su kao plod te saradnje nastale još dve knjige: „Strategijski menadžment” (2001) i „Upravljanje projektima” (2001).

Kada je reč o pomenutim autorima, treba istaći da je prof. dr Mića Jovanović Božinov, rektor Megatrend univerziteta, od 1991. godine i predsednik Međunarodnog ekspertnog konzorcijuma u Londonu. Takođe, više godina bio je član izvršnog komiteta organizacije Euro-Asia Management Studies Associ-

ation (EAMSA), sa sedištem u Berlinu i Tokiju. Autor je više desetina naučnih i stručnih radova objavljenih u domaćim i inostranim časopisima iz oblasti menadžmenta, ekonomije i organizacije.

Profesor Jovanović je predavao na mnogim univerzitetima u svetu, među kojima su i britanski Bredford univerzitet i Portsmaut univerzitet, zatim Hosei i Tokio univerzitet (Japan), kao i Nacionalni univerzitet u Južnoj Koreji. Sada je profesor, po pozivu, na Visokoj školi za menadžment u Grenoblu (Grenoble Ecole de Management) u Francuskoj. Autor je, ili koautor, jedanaest knjiga objavljenih kod nas i u Velikoj Britaniji.

Doc. dr Ana Langović-Milićević je prodekan za nastavu na Fakultetu za umetnost i dizajn Megatrend univerziteta. Diplomirala je i magistrirala na Fakultetu organizacionih nauka, a doktorirala na Fakultetu za poslovne studije Megatrend univerziteta. Na početku karijere radila je na Fakultetu organizacionih nauka, gde je kao talenat za naučnoistraživački rad učestvovala na strateškom projektu „Upravljanje transformacijom preduzeća”, koji je finansiralo republičko Ministarstvo za nauku i tehnologiju.

Jedan je od članova strateškog projekta Megatrend univerziteta čiji je naziv „Strategijske opcije umrežavanja privrede Srbije u svetske privredne tokove – uticaj elektronskog poslovanja na restrukturiranje domaćeg tržišta”, a koji je finansiran od strane Ministarstva nauke i zaštite životne sredine Republike Srbije. Doc. dr Ana Langović-Milićević je autor više objavljenih naučnih i stručnih radova i koautor nekoliko knjiga.

Kada je reč o strukturi knjige „Interkulturni izazovi globalizacije”, ona bi uslovno mogla da se podeli na dve celine. Prvi deo, tj. početak knjige posvećen je definisanju i objašnjavanju osnovnih pojmova koji se u njoj koriste: kultura, materijalna kultura, dimenzije kulture i interkulturni menadžment. Drugi deo knjige bavi se poslovnom kulturom pojedinih zemalja, odnosno regiona. Reč je o ukupno 22 zemlje, koje su prikazane sledećim redosledom: Nemačka, Austrija, Švajcarska, Francuska, Italija, Portugalija, Španija, Ujedinjeno Kraljevstvo, Republika Irska, Holandija, Finska, Danska, Rusija, Japan, Kina, Singapur, Malezija, Indija, Arabijski Bliski istok, Sjedinjene Američke Države, Meksiko i Izrael.

Takođe, potrebno je naglasiti činjenicu da ova monografija obiluje brojnim fotografijama u koloru (ukupno 47), što uveliko doprinosi vizuelnom, ali i opštem kvalitetu knjige. Naravno, predmetne slike su tematski raspoređene, tako da prikazuju i čitaocu bliže dočaravaju određenu zemlju ili region o kome se govori.

Veoma je značajno istaći i činjenicu da je za svaku analiziranu zemlju objašnjeno praktično sve ono što bi jednom poslovnom čoveku (menadžeru) moglo da zatreba prilikom odlaska na poslovni sastanak u inostranstvu. Počev od toga kako treba biti obučan za poslovni sastanak, zatim na koje mesto treba sesti za pregovaračkim stolom, kako se treba ponašati tokom sastanka, ali,

takođe, i kako se treba ponašati na poslovnim ručkovima ili prilikom odlaska u kućnu posetu kod poslovnog partnera.

Za razliku od prvog dela, koji je pretežno teorijskog karaktera i na izvestan način služi kao uvod u tematiku kojom se bavi predmetna knjiga, drugi deo se više bavi praktičnim aspektima, nudeći pregršt saveta za uspešno pregovaranje. Tako, na primer, čitaoci ove knjige mogu saznati dosta novih i svakako interesantnih činjenica, kao što je, recimo, podatak da vas u Rusiji poslovni partner može pozvati u kućnu posetu, ali tom prilikom nikako ne biste smeli da iskazujete preterano divljenje prema pojedinim predmetima u njegovoj kući, jer će se u suprotnom domaćin osećati obaveznim da vam taj isti predmet pokloni. Ili drugi primer: kada odlazite u Japan na pregovore, poželjno je da s vaše strane pregovore vode ljudi istog ranga kao i oni koji nastupaju u ime japanskog partnera, jer će se drugačiji postupak smatrati uvredom. S druge strane, nije naodmet biti upoznat i sa činjenicom da Kinezi tokom sklapanja poslovnih pregovora često konsultuju horoskop, tj. procenjuju da li im horoskopski znak poslovnog partnera odgovara, i shodno tome usmeravaju tok pregovora.

Upoznavanje čitalaca sa religijom, običajima i kulturom pojedinih naroda i regiona, takođe predstavlja veoma važan deo predmetne knjige. Koliki je značaj ovih aspekata najbolje se može sagledati putem brojnih primera datih u knjizi. Naime, čak i velikim multinacionalnim kompanijama dešava se (i to ne tako retko!) da grubo pogreše prilikom svojih nastupa na inostranim tržištima, upravo zato što ne poznaju u dovoljnoj meri jezik ili kulturu zemlje u kojoj žele da plasiraju svoj proizvod ili uslugu. S tim u vezi, u knjizi se navodi nekoliko primera. Kada je Parker Pen plasirao hemijske olovke u Meksiko, slogan koji je trebalo da informiše klijente o ovim olovkama bio je: „Neće procuriti u džepu i osramotiti Vas”. Međutim, kompanija je za reč *osramotiti* (ili dovesti u neugodnu situaciju) iskoristila reč *embarazer*, tako da je na kraju pravo značenje slogana bilo: „neće procuriti u Vašem džepu i ostaviti Vas u drugom stanju”. U Italiji, na primer, kampanja za „šveps” tonik-vodu (Schwepes Tonic Water) prevedena je kao „Schwepes Toilet Water” („šveps” toaletna voda). Ovakvi primeri imaju za cilj da svim poslovnim ljudima posluže kao nauk kako loš prevod, neadekvatna komunikacija ili nerazumevanje drugih naroda i kultura mogu da naškode u njihovom poslovanju.

Čitaoci ove knjige uočiće da je prilikom objašnjavanja poslovne kulture pojedinih zemalja veća pažnja posvećena jednim zemljama u odnosu na druge. Pri tome, nije slučajno što su te „povlašćene” zemlje baš Francuska, Japan i Sjedinjene Američke Države. Naime, postoje opravdani razlozi za ovakav postupak autora i oni te razloge obrazlažu u svojoj knjizi. Što se tiče Francuske, ona je veoma specifična kada je obrazovni sistem u pitanju, i način školovanja francuskih kadrova mogao bi u dobroj meri da nam ukaže na pravi model restrukturiranja domaćeg obrazovnog sistema, kako bi postao znatno efikasniji nego raniji sistemi. S druge strane, Japan kao zemlja koja na najbolji način

reprezentuje uspešnost i umešnost azijskog regiona (u sklopu toga je i njena saradnja sa novim svetskim ekonomskim čudom – Kinom), predstavlja neizostavnog ekonomskog partnera sve većeg broja zemalja. I konačno, Sjedinjene Američke Države već godinama drže primat u ekonomiji čitavog sveta, pa je sasvim jasno zbog čega je ovoj zemlji dat i srazmerno veći prostor u objašnjavanju fenomena globalizacije i poslovne kulture.

Autori knjige „Interkulturni izazovi globalizacije” su prilikom objašnjavanja fenomena francuske ekonomije pokušali da sagledaju glavne faktore koji su uticali na stvaranje jake francuske države i da daju prikaz glavnih prednosti francuske privrede. Francuska već duži niz godina beleži dobre ekonomske rezultate i jedan je od idejnih tvoraca Evropske unije. Ona je, pre svega zahvaljujući dobrom sistemu školovanja mladih ljudi, uspela da se izdvoji od zemalja u okruženju i omogući svojoj privredi nesmetani razvitak. Prof. dr Mića Jovanović Božinov i doc. dr Ana Langović-Milićević ističu da je životni put vrhunskog menadžera u Francuskoj, ili – kako ga Francuzi nazivaju: *kadar*, izuzetno naporan i još tokom školovanja traži maksimalnu posvećenost krajnjem cilju – a to je završavanje Velike škole (Grandes ecoles). Da bi uopšte stigli do Velike škole, budući studenti moraju da završe dobre srednje škole ili liceje, nakon čega mogu da apliciraju za upis na fakultet. Licejska matura im je ujedno i prijemni ispit za upis na fakultete. Naravno, i među ovakvim diplomcima srednjih škola postoje izvesne razlike, u zavisnosti od toga da li žele da diplomiraju na prirodnim naukama ili ekonomskim i poslovnim studijama. Oni koji diplomiraju na prirodnim naukama imaju najbolju prolaznost jer su odabrali najtežu moguću opciju, tj. onu koja se najviše boduje. Inače, u Francuskoj postoje dva tipa velikih škola: prvi – koji je tehničkog karaktera, i drugi – komercijalnog karaktera. Veći broj ovih škola je tehničkog karaktera i one su priznatije, a manji broj komercijalnog karaktera, mada i one u poslednje vreme doživljavaju sve veću afirmaciju. Bez obzira na to što im je licejska matura uslov za upis na bilo koji univerzitet, oni srednjoškolci koji su postigli najbolji uspeh, a koji žele da se upišu na Veliku školu, moraju da polažu i nacionalni prijemni ispit, koji se zove konkurs. Ponekad je potrebno pripremati se i dve godine za upis, i to vreme ostaje u trajnom sećanju kandidatima, kako autori ove knjige primećuju: „kao *najtvrđe* životno iskustvo, pošto se radi veoma naporno, maksimalno se koncentriše na studije, provode se besane noći i – gotovo *do bola* – teži se finalnoj pobedi, jednoj od najvećih u životu”. Dakle, kada se ovako obrazuju i formiraju kadrovi, onda svima mora da bude jasno na koji način Francuska savladava privredne teškoće i pronalazi načine da napreduje u globalizovanom svetu.

Japanskoj kulturi, religiji, poslovnoj kulturi i ekonomiji autori knjige posvetili su najviše prostora, i mora se istaći da je to svojevrsan – kod nas možda pionirski pokušaj upoznavanja japanske kulture i ekonomske prakse. Naime, u ekonomskim udžbenicima je uobičajeno da se piše o Japanu kao o „ekonomskom čudu” ili o načinu na koji je Japan stigao do današnje pozicije u svetskoj

ekonomiji. Međutim, u ovoj knjizi čitaoci imaju priliku da upoznaju i drugu dimenziju Japana (onu kulturnu), koja je takođe imala veliku ulogu u stvaranju japanske privrede. Konfučijanizam („koji je pre filozofija života nego religija, pošto govori o ovozemaljskom životu”, i koji definiše odnose kako među članovima porodice tako i opšte društvene odnose) i šintoizam („učenje koje govori da je japanski car oličenje japanske države”) oblikovali su svest Japanaca tokom vekova. Međutim, tek krajem 19. i početkom 20. veka kapitalizam je na velika vrata ušao u Japan, i to zahvaljujući Šibuzavi Eičiju. On je uveo moralne norme konfučijanizma u kapitalizam i omogućio da se poslovni ljudi posmatraju kao moralni ljudi, a da pri tome nisu izloženi klasnim predrasudama.

Japan je u svom istorijskom razvitku proživio svakako težak period kad je privreda nakon Drugog svetskog rata bila skoro potpuno razorena. Međutim, japanski narod je upravo zahvaljujući svojoj kulturi, koja visoko vrednuje rad, disciplinu i poštovanje drugih ljudi, uspeo da prevaziđe ovakvu situaciju i već 1970-ih godina vratio se u društvo ekonomski razvijenih zemalja. Autori knjige sebi, ali i svojim čitaocima postavljaju važna pitanja: a) u kojoj meri će japanska kultura morati da se prilagodi Zapadu i njegovom sistemu vrednosti u uslovima globalizacije; b) da li će japanska privreda moći da odoli pritiscima od strane zemalja Zapada po pitanju ograničavanja njene dalje ekspanzije? Prof. dr Mića Jovanović Božinov i doc. dr Ana Langović-Milićević u tom smislu navode sledeće vrednosti zapadne civilizacije koje bi Japan morao da integriše u svoju poslovnu kulturu, kako bi se prilagodio sadašnjem okruženju: „interkulturalna toleratnost, ravnopravnost žena i uopšte jednakost u zapošljavanju, demokratizacija radnog života, tj. smanjenje broja radnih sati”. Bez obzira na određene teškoće s kojima će se Japan svakako suočiti u tom procesu, autori izražavaju svoju uverenost da će ovakva prilagođavanja biti sprovedena na odgovarajući način. Naime, kada su ova zemlja i njena kultura već toliko puta dosad uspele da se prilagode promenama u okruženju i da i dalje opstaju u svetskom vrhu, prirodno je očekivati da će se uspešno adaptirati i najnovijim globalnim izazovima.

Što se tiče Sjedinjenih Američkih Država, poznata je činjenica da su naučnici i stručnjaci poreklom iz ove zemlje dali veliki doprinos razvitku teorije o menadžmentu i samim tim pomogli ekonomiji SAD da se razvije u jednu od najmoćnijih na svetu. Stoga i ne čudi značajan prostor koji je ovoj državi posvećen u knjizi „Interkulturalni izazovi globalizacije”. Na primer, setimo se samo Frederika Tejora – koji je tvorac prve teorije o naučnom menadžmentu, ili prve poslovne škole koja je otvorena upravo u Americi (u državi Pensilvaniji). U kojoj meri je Amerika išla ispred ostalog sveta po pitanju menadžmenta svedoči i činjenica koju naglašavaju autori predmetne knjige: „da je već u periodu od 1950. do 1960. godine gotovo 60% mladih Amerikanaca studiralo biznis i menadžment na poznatim američkim univerzitetima”. Takođe, kroz segment knjige koji je posvećen SAD, autori ukazuju i na superiornost ame-

ričkog menadžmenta sve do 1970-ih godina, kada dolazi do smene u ekonomskom vrhu na svetskom tržištu. Zanimljivo je videti šta su sve Amerikanci u međuvremenu preduzimali kako bi dostigli i ponovo prestigli novog globalnog lidera – Japan. S tim u vezi, na primer, u američku privredu uvedena je i zaživela jedna od najvažnijih tekovina japanske privredne prakse – kontrola kvaliteta, u kojoj su Japanci bili i ostali nenadmašni.

Ameriku dakako krasi i neke karakteristike poslovne kulture koje su njoj osobene i koje joj itekako idu u prilog, a to su proaktivnost i sistematičnost. Autori nam postavljaju pitanje: Zašto su ove dve odlike bitne? Čitanjem ovog teksta lako je doći do odgovora, koji se, jednostavno, sam nameće: želja za uspehom, pobedom, napredovanjem i uspostavljanjem određenog reda pružaju dobru osnovu za bilo koji vid delovanja i upravljanja. A to je sve ono što su Sjedinjene Države već odavno uspele da primene i maksimalno usavrše.

Jedna od bitnih pouka ove knjige svakako bi mogla biti upućena i domaćim privrednim subjektima. Ako je Japan, kao zemlja sa snažnom viševekovnom tradicijom, mogao da prilagodi svoju poslovnu politiku i kulturu kapitalizmu, ili ako su Amerikanci kao globalni lideri u gotovo svim sferama života mogli da uče od Japanaca i da preuzimaju neke njihove kulturne vrednosti, onda ovakvi primeri moraju da posluže i nama za nauk. Naime, samo učenjem na iskustvima drugih, uz istovremeno očuvanje sopstvenih kulturnih vrednosti i nasleđa, možemo da ispravimo neke naše nedostatke i uključimo se, kako autori kažu, u interkulturnu utakmicu.

Zaključak je da knjiga „Interkulturni izazovi globalizacije” sadrži više različitih nivoa saznanja, koji pojedinačno i u celini omogućavaju dobijanje kompletnog uvida u poslovnu kulturu i ekonomiju pojedinih zemalja na početku 21. veka. Iako smo već zakoračili u taj novi vek, u kome nas izvesno očekuju velike inovacije i promene na globalnom nivou, kroz ovu knjigu je upravo istaknuto da te promene treba prihvatiti i shvatiti da kultura, ekonomija i istorija idu zajedno – ruku pod ruku. Pokazano je u više navrata da očuvanje sopstvenog kulturnog nasleđa i identiteta, uz istovremenu otvorenost prema svetu i iskustvima drugih, omogućava bolji društveni i ekonomski razvitak.

Autori ove inovativne i interesantne knjige skrenuli su nam, takođe, pažnju i na sam položaj interkulturnog menadžmenta, kao jednog od više mogućih faktora konkurentске prednosti. S tim u vezi, menadžeri koji žele da se razlikuju od drugih po spremnosti za pregovaranje i poznavanje drugih kultura, svakako će pronaći mnoštvo korisnih informacija i saveta u ovoj knjizi.

Pored svega navedenog, mora se odati priznanje autorima knjige „Interkulturni izazovi globalizacije”, koji su se svojski potrudili da na koncizan, pitak i zanimljiv način predstavie interkulturni menadžment, i to ne samo studentima – kojima je ovo štivo prvenstveno namenjeno, već i široj čitalačkoj publici. Pored nesumnjive edukativne vrednosti koja se ogleda u predstavljanju i analizi jedne nove oblasti menadžmenta, predmetna knjiga ima još jednu značajnu

dimenziju. Naime, ona može da posluži i kao koristan priručnik svim poslovnim ljudima, čak i diplomatama, prilikom upoznavanja sa kulturom i ekonomijom pojedinih zemalja i regiona sveta.

Dakle, kao osnovne karakteristike knjige „Interkulturalni izazovi globalizacije” možemo izdvojiti sledeće: ona je razumljivo napisana, zanimljiva, poučna i njen sadržaj je izuzetno primenljiv u poslovnoj praksi. Sve su to atributi koji preporučuju ovu knjigu širokom spektru čitalaca, koji će u njoj pronaći dosta zanimljivih i do sada nepoznatih stvari o poslovnoj kulturi uopšte.

Na kraju, evo jednog lepog citata iz knjige koji govori o tome šta je to kultura, zašto nam je ona važna i zašto je treba proučavati i poznavati. Autor ove misli je baron Semjuel Pufendorf, koji kaže: *Kultura omogućava svakom čoveku da dostigne istinski ljudski život zahvaljujući nadmetanju, delatnostima i otkrivanju drugih ljudi, ali takođe i zahvaljujući ličnim naporima i promišljanjima svakog pojedinca, a posebno zahvaljujući božanskoj interpretaciji.*

Prikaz knjige
Rad primljen: 3.11.2006.

PROF. DR VESNA ĐUKIĆ DOJČINOVIĆ

Fakultet dramskih umetnosti Univerziteta umetnosti u Beogradu

MARKETING U UMETNOSTI – STVARAMO ZNAJJE I (ILI) ZNAJJE STVARA NAS

*Esej o knjizi „Marketing u umetnosti” prof. dr Dragana Nikodijevića,
Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.*

Na srpskom jeziku nije objavljena knjiga domaćeg autora sa naslovom „Marketing u umetnosti” otkako je Institut za pozorište, film, radio i televiziju Fakulteta dramskih umetnosti 1993. godine objavio zbornik radova „Marketing u umetnosti”, napisanih za naučni skup „Marketing u umetnosti, umetnost u marketingu”. Istina, ne treba zanemariti ni knjigu Dragane Čulić „Kreativna radio reklama” (Pont, Beograd, 1997), ali ona se odnosi na znatno uže područje marketinga u umetnosti, tačnije – umetnosti u marketingu. Ova činjenica govori o tome da je tema ove knjige u priličnoj meri neistražena oblast umetničkog stvaralaštva u Srbiji. Mogli bismo navesti dva osnovna razloga za to: prvi – nedostatak teorijskog pristupa ovoj temi, jer teorija mora da razume i objasni praktičnu politiku; drugi – praktična kulturna politika u Srbiji do kraja 20. veka nije dopuštala razvoj tržišnih odnosa u oblasti kulture, pa u tom periodu razvoja umetnosti ni marketing nije bio praktično implementiran u kulturnoj i umetničkoj praksi.

Država je od Drugog svetskog rata naovamo zbog političkih i ideoloških razloga bila jedini mecena i finansijer, ali su krajem osamdesetih godina nastupila teška vremena za finansiranje kulturnog i umetničkog razvoja iz državnog budžeta. Država se nije u potpunosti oslobodila odgovornosti za kulturu, ali je pored državnih subvencija umetnost bila prinuđena da se okrene novim izvorima finansiranja. Jedan od mogućih oblika je onaj na koji se obično prvo pomisli – prodaja kulturnog i umetničkog proizvoda, perifernog produkta i usluga koje na tržištu pronalaze kupce i korisnike. Na taj način kulturne i umetničke ustanove i organizacije ostvaruju interne prihode na tržištu kulture i umetnosti. Međutim, ono je u Srbiji u priličnoj meri nerazvijeno, platežne mogućnosti su male, mentalitet i poslovno ponašanje zaposlenih još uvek očekuje značajnu državnu pomoć i ne oslanja se na sopstvene sposobnosti prodaje umetničkog proizvoda u meri u kojoj je potrebno obezbediti dodatne

izvore finansiranja. Pored toga, samostalni prihodi ostvareni na tržištu nisu i jedini oblik odnosa kulture i tržišta. Štaviše, od ekonomske krize osamdesetih godina prošlog veka, koja je najpre počela da potresa Veliku Britaniju i druge zapadnoevropske zemlje, zatim i u tadašnje istočnoevropske, a danas tranzicione zemlje, taj oblik prihoda donosi sve manje sredstava. Od tada, kad se kaže *tržište*, onda se prevashodno misli na eksterne prihode ostvarene od javnih i privatnih fondova koji se osnivaju da bi na različite načine omogućili uspostavljanje partnerskog odnosa između kulture i tržišta i ostvarenje principa pluraliteta eksternih izvora finansiranja.

Kod mešovitog modela finansiranja, jedan izvor su, dakako, vlada ili lokalni i regionalni organi uprave koji mogu budžetski da finansiraju određene ustanove od nacionalnog, lokalnog ili regionalnog značaja, a mogu da finansiraju i samo značajne projekte, pri čemu nacionalne, lokalne i regionalne ustanove i vaninstitucionalni projekti imaju podjednaka prava u pogledu zahteva da budu finansirani. Drugi izvor je korporativna podrška ili podrška projektima. Ovakav oblik finansiranja ostvaruje se kroz „davanja bez očekivanja” (mece-natstvo, filantropija, dobročinstvo, patronat, zadužbinarstvo) i kroz „davanja sa očekivanjem” (sponzorstvo). U svim ovim slučajevima kulturu finansiraju preduzeća, korporacije, ustanove, pojedinci ili grupe građana, a sve značajniju ulogu imaju i fondacije. Svi oni finansiraju kulturu i umetnost bilo zbog ličnih afiniteta, bilo zato što svojoj firmi žele da stvore pozitivan imidž u javnosti, bilo zbog toga što smatraju da ulaganje u kulturu može da donese materijalnu ili neku drugu korist. Dakle, pošto su nastupila teška vremena za finansiranje kulture iz državnog budžeta, sada se otvaraju nove mogućnosti finansiranja, ali za njihovo korišćenje su potrebna nova znanja, veštine i sposobnosti prodaje umetničkog proizvoda, a ponajpre svest o tome da umetnost može i mora da bude proizvod koji ima svoju tržišnu vrednost i svoje kupce. Ta svest i ta znanja zasnovana su za sada samo na dva krhka teorijska stuba, a to su upravo ove dve knjige o marketingu u umetnosti. Između njihovog pojavljivanja, praksa kulturnog i umetničkog stvaralaštva u Srbiji se tokom 13 godina menjala i razvijala, a marketing u umetnosti je implementiran u onoj meri u kojoj su znanja, veštine i sposobnosti zaposlenih to omogućavali.

Umetnost, to su najpre ljudi, umetnici i umetnički saradnici, stvaraoci i posrednici. To je neiscrpni ljudski potencijal koji u periodu totalitarnog državnog režima nije bio dobro iskorišćen i razvijan tako da efektivno i efikasno upravlja svim mogućnostima razvoja kulturnog i umetničkog stvaralaštva, uključujući i mogućnosti koje pruža marketing u umetnosti. Zato je knjiga dr Dragana Nikodijevića vredna, jer ona upravo ima taj cilj – da edukuje, da nauči i podstakne umetnike, menadžere i producente da u praksi primenjuju teorijska znanja u oblasti marketinga. Koliko god tržište kulture i umetnosti u Srbiji bilo još uvek nerazvijeno, toliko je ova knjiga potrebna, jer na teorijskom planu otklanja sumnje i strahove da prodaja umetničkog proizvoda

nužno mora da vodi komercijalizaciji umetnosti i homogenizaciji, tj. uprošćenosti njenih estetskih vrednosti, kako bi se zadovoljile kulturne i umetničke potrebe velikog broja potencijalnih kupaca.

Kako i sam autor kaže, „u svojoj osnovi, marketinška delatnost se može svesti na ispunjavanje dva zadatka: podsticanje kupovine (reklama i oglašavanje) i efikasna prodaja (plasman). Treba samo znati kako upravljati marketingom a da umetnost sačuva svoje imanentne estetske vrednosti, pored toga što postaje robni proizvod namenjen tržištu. I na to pitanje autor ove knjige daje sasvim prihvatljiv odgovor: „Suština i različitost kod marketinga u umetnosti, u odnosu na komercijalni marketing, jeste u tome što on podrazumeva ne samo jedan već više ciljeva koji nemaju uvek jednake prioritete. Međutim, prodaja mora postojati uvek kao jedan od ciljeva. Nekada je prodaja bazični cilj. Nekada se, pak, marketingom podstiče ili ostvaruje valorizacija onih društvenih funkcija koje jedino umetnost kao delatnost može da ponudi, a kojima je teško ili nemoguće naći tržišni ekvivalent. Prihvatanje prodaje kao cilja ne mora nužno značiti apsolutnu komercijalizaciju umetnosti i odustajanje od ostalih ciljeva i funkcija umetnosti. Ovde se radi o uspostavljanju mere tržišnog ponašanja koje neće dovesti u pitanje samu suštinu i karakter umetničkog stvaralaštva i podrediti ih komercijalnim ciljevima.”

Dr Nikodijević je svoju knjigu organizovao u tri dela, od kojih prvi predstavlja analizu marketinških komunikacija kao što su uveravanje, manipulacija, propaganda i retorika; zatim, marketinška funkcija poslovnog identiteta i imidža, potrošnja i životni stilovi u potrošačkoj kulturi, i napokon – mitska snaga brenda: robna marka, reputacija, blokbaster. U tom delu se vrlo eksplicitno i veoma dobro ne samo uočava, već i objašnjava razlika između identiteta i imidža koji bi se jezikom filozofije, kako autor kaže – „mogli okarakterisati kao unutrašnje i spoljašnje bivstvo jedne organizacije”. Oni se često koriste kao sinonimi, a u stvari to nisu, iako identitet i imidž tek zajedno formiraju jedinstveni karakter organizacije. Imidž je pri tom slika – opšti utisak koji jedna osoba sa strane stekne o nekoj drugoj osobi ili instituciji, dok je, s druge strane, identitet ono što ocrtava filozofiju, istoriju, kulturu, strategiju, stil upravljanja, ugled i ponašanje. Daljim čitanjem, čitalac će taj odnos identiteta i imidža svakako bolje moći da razume, i u tome je upravo sadržana vrednost ove knjige. Isto se odnosi na brend i robnu marku, koji su takođe pojmovi u sve češćoj upotrebi, a čija se suština nedovoljno dobro razume. Istina je da se autor služi primerima iz privredne i industrijske prakse da bi objasnio ove pojmove, ali drugačije i nije moguće pošto oni kao takvi u našoj sredini tek počinju da se razvijaju, tako da ima vrlo malo pozitivnih primera koji bi se mogli koristiti za detaljnu analizu ovih fenomena.

Nakon ovog opšteg uvodnog dela, drugi deo knjige se direktnije bavi marketingom u umetnosti, i to kroz analizu simbioze estetskih i ekonomskih kategorija, potreba u stvaralaštvu i „potrošnje” u umetnosti, odnosa umetnosti i

tržišta, umetnosti i novca, zatim – oglašavanjem kao reklamnom prezentacijom robe i usluga, i napokon – prodajom umetnosti. U ovom delu se prodaja analizira kroz faktore koji na nju utiču, ali pre svega kroz segmentaciju tržišta, pa se u tom smislu razmatra prodaja u scenskim i interpretativnim umetnostima, zatim u likovnim, pa u oblasti knjige i izdavaštva. Ovaj deo knjige je istovremeno i najrazvijeniji, pa se autor na više od 250 strana bavi detaljnom analizom svih ovih važnih teorijskih pitanja čije je razumevanje od presudnog značaja za implementaciju u praksi marketinga u umetnosti. Međutim, ustanove kulture u Srbiji nemaju jasno definisane kriterijume kojoj publici su namenjeni njihovi programi. O tome svedoče rezultati istraživanja koje je obuhvatilo intervju sa direktorima muzeja, pozorišta, kulturnih centara i manifestacija u Beogradu i širom Srbije (intervjui su vođeni u okviru višegodišnjeg akcionog projekta „Kulturna politika Srbije – metodologija uporedne analize kulturnih politika zemalja Jugoistočne Evrope”, koji je realizovan u periodu 2002-2005. godine u okviru poslediplomskih studija Univerziteta umetnosti u Beogradu „Menadžment i kulturna politika”, a rukovodilac i autor projekta je i autor ovog teksta). Odgovori na pitanje: „Koja je vaša ciljna grupa?” – kretali su se u širokom spektru, od veoma nepreciznih: „od dece do penzionera, od osnovaca do doktora nauka” (Narodno pozorište u Beogradu), preko veoma preciznih: „obrazovani mladi ljudi između 19 i 25 godina” (Atelje 212, Beograd), do onih najčešćih koja svedoče da ustanove kulture i umetnosti nemaju definisanu ciljnu grupu, niti razvijene načine dopiranja do nje. A kad nema jasno definisane ciljne grupe, nema ni jasno profilisane repertoarske politike. Zbog toga nema ni jasno definisane umetničke i poslovne politike. Kad svih tih elemenata nema, nema ni dobrih rezultata. Zato je neophodno da svi koji se bave stvaranjem, plasmanom i prodajom umetnosti steknu osnovna znanja, veštine i sposobnosti upravljanja marketingom.

I na kraju, treći deo knjige donosi razmatranje perspektive marketinške delatnosti kroz analizu multimedijalnog marketinga koji predstavlja novi put do potrošača, da bi se završila zaključkom zasnovanim na krilatici: „Reklama je živa – živela reklama”. I umesto da nekritički i idealistički preporučuje marketing kao rešenje svih problema u razvoju umetnosti – kako bi se možda na osnovu tog poletno intoniranog navoda moglo zaključiti – u tom delu dr Nikodijević veoma obazrivo upozorava da „perspektiva marketinškog delovanja u pogledu njegove suštine i konkretnih sadržaja u najvećoj meri zavisi od onih okolnosti koje su dovele do njegovog nastajanja i koje su obeležile dosadašnje razvojne tokove”. To bi se moglo razumeti na sledeći način: u takvim okolnostima u kojima država nema dovoljno budžetskih sredstava za potpuno finansiranje kulturnog i umetničkog stvaralaštva, kao što je to bilo do kraja osamdesetih godina prošlog veka, marketing ima ulogu da obezbedi potrebna sredstva, i on će kao takav imati perspektivu sve dok se ponovo na tržištu kulture ne pojavi neki monopolista koji će svojim ekskluzivnim pravom finansiranja

ograničavati sve druge izvore i mogućnosti. To se čini kao dovoljan argument da se prihvatimo sticanja svih neophodnih znanja o marketingu, kako bismo period liberalnog razvoja društva iskoristili i za liberalni razvoj umetnosti. To bi moglo potrajati dotle dok marketing ne počne da nameće samo jedan cilj – prodaju. On bi pak – uvažavajući posebne estetske vrednosti umetničkog proizvoda – trebalo da postavlja pred sebe više ciljeva, a pre svega očuvanje, razvoj i unapređenje umetnosti.

I tu dolazimo do ključne autorove rečenice: „Ono što je nesumnjivo, to je da umetnost pripada vitalnim resursima budućnosti”, a zašto – čitalac će sam otkriti čitajući ovu knjigu. Ono što mi smatramo značajnim da se istakne na kraju ovog kratkog prikaza obimnog dela je to da se čini da je knjiga pre svega namenjena onima koji su, ili koji će u svom radu biti upućeni na marketing u umetnosti, onima koji će morati da imaju neophodna znanja, ali i veštine i sposobnosti da koristeći marketing upravljaju daljim razvojem umetnosti, vodeći je u budućnost, obezbeđujući joj budućnost, i to pre svega da bi mogla da predstavlja vitalni resurs budućnosti, dakle – da bismo kao društvo imali budućnost. Tako je istovremeno neophodno stvoriti znanje da bi znanje stvaralo nas. U tome je vrednost ove knjige jer ona stvara nova znanja o marketingu u umetnosti, sažimajući i prilagođavajući postojeća znanja u drugim oblastima marketinga. Tek kada se ta znanja praktično primenjuju, moći će da se stvore nove šanse za razvoj umetnosti, a samim tim i za budućnost nas kao pojedinaca i društva u celini.

Prikaz knjige
Rad primljen: 14.11.2006.

MR DRAGANA NOVAKOVIĆ
Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

DEMISTIFIKACIJA POJMOVA GLOBALNE EKONOMIJE

*Esej o knjizi „Ekonomska diplomatija” prof. dr Vladimira Prvulovića,
Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.*

Kada je 2001. godine objavljeno prvo izdanje knjige „Ekonomska diplomatija” autora prof. dr Vladimira Prvulovića, već se moglo naslutiti da je otvoreno novo poglavlje u domaćoj naučnoj literaturi. Drugo izdanje udžbenika pod istim nazivom pojavilo se kao novi samostalni izdavački poduhvat (sa više od 30% dodatog teksta) pod okriljem Megatrend univerziteta primenjenih nauka u Beogradu, 2002. godine. I tek što su načinjeni pionirski koraci na ovom istraživačkom polju, a disciplina pod nazivom *ekonomska diplomatija* počela svoj naučni život, domaća stručna i naučna javnost obradovana je novim, trećim dopunjenim izdanjem knjige „Ekonomska diplomatija” u 2006. godini (ponovo sa više od jedne trećine novog teksta sa primerima).

Iako pisana pre svega za potrebe nastavnih procesa na osnovnim i posle-diplomskim studijama na Geoekonomskom fakultetu Megatrend univerziteta, knjiga „Ekonomska diplomatija” ne samo da je ispunila, nego i daleko nadmašila okvire udžbeničkog izražavanja, strukture i stila prilagođenog studentima. Naime, opredeljenje autora za najmodernije pedagoško-didaktičke metode, sa brojnim primerima koji se proučavaju u vidu studija slučaja, kao i spisak pitanja za razmatranje na kraju svakog poglavlja, učinili su, s jedne strane, da knjiga „Ekonomska diplomatija” i istoimeni predmet postanu jedan od omiljenih kod studenata Geoekonomskog fakulteta. S druge strane, naučna i društvena afirmacija „Ekonomske diplomatije” iz dana u dan se potvrđuje naučnim radovima (pre svega doktorskim i magistarskim tezama) koji su pisani direktno se oslanjajući na ovu naučnu disciplinu u kojoj su našli svoje naučno i intelektualno utočište, a onda i izuzetnom zastupljenošću ove teme, kako u časopisima naučnog ili naučno-popularnog usmerenja, tako i u tekstovima ili emisijama uglednih medijskih kuća, koje su namenjene široj javnosti.

Zbog svega pomenutog, bliže upoznavanje sa knjigom „Ekonomska diplomatija” nameće nam se kao prijatna i zanimljiva obaveza.

Na početku knjige „Ekonomska diplomatija”, profesor Vladimir Prvulović objašnjava sam termin *ekonomska diplomatija* i bliže nas upoznaje sa njegovim najvažnijim sadržinskim značenjima i osnovnim tumačenjima. Prateći genezu ekonomske diplomatije kao discipline, a potom predočavajući njene osnovne funkcije i ciljeve, profesor Prvulović daje odgovor na prvo (polazno) pitanje koje se nameće već kada uzmemo knjigu u ruke: „Šta je to ekonomska diplomatija?” Ali, saznanje da je reč o „istančanom i specifičnom spoju diplomatije u klasičnom smislu, ekonomskih nauka i nauka menadžmenta, metoda i tehnika pregovaranja sa stranim partnerima, odnosa s javnošću i prikupljanja ekonomskih informacija od interesa za privredu svoje zemlje ili kompanije, u cilju prodora na svetsko tržište”, dobija svoj puni smisao tek sa razjašnjenjem sledećeg važnog pitanja kojim se profesor Prvulović bavi: „Zašto izučavati ekonomsku diplomatiju?” U nastavku, o tome kakvu i koliku ulogu ima diplomatija u ekonomskom razvoju zemlje, najbolje govore dva brižljivo odabrana i prezentovana aktuelna primera ekonomskog i političkog oporavka i stabilizacije dveju evropskih zemalja – Grčke i Irske.

Čuveni britanski sociolog Entoni Gidens (Anthony Giddens) rekao je da „ako niste ovladali debatom o globalizaciji ili je niste shvatili, ne možete iole stručno obavljati profesiju naučnika iz područja društvenih nauka”. Imajući u vidu ovu činjenicu, jasno je zašto je, između ostalog, sledeća velika tema knjige „Ekonomska diplomatija” upravo globalizacija (mondijalizacija).

U poglavlju posvećenom ovoj važnoj temi autor rasvetljava proces nastanka globalizacije, kao i ulogu najvažnijih međunarodnih finansijskih institucija u njoj. Različiti vidovi i pojavnici oblici globalizacije opisani brojnim primerima (studijama slučaja) doprinose boljem (možemo li reći, istinitijem?) razumevanju procesa globalizacije: mondijalizacija u oblasti ishrane, u sportu, obrazovanju, komunikacijama, medijskoj sferi, privredi, potrošnji i kulturi. Kao jedan od najkontroverznijih fenomena savremenog sveta, proces globalizacije se nužno sagledava i kroz svoje pozitivne, odnosno negativne aspekte i posledice.

Posebnu vrednost naučnoistraživačkog poduhvata na temu globalizacije u okviru knjige „Ekonomska diplomatija” predstavlja svojevrsna demistifikacija ovog savremenog fenomena oko kojeg se, istina, pletu mnoge protivurečnosti, ali i zablude. Imajući u vidu da je „i antiglobalizam globalni pokret”, zaključci koji se tiču perspektiva procesa mondijalizacije u trećem milenijumu, nedvosmisleni su, smatra profesor Prvulović: „Proces mondijalizacije će osvajati prostor ako ne milom, onda silom ekonomskih nužnosti i snagom megakapitala koji ne zna za granice.”

Poglavljje posvećeno međunarodnom ekonomskom komuniciranju i njegovom značaju za obavljanje poslova iz domena ekonomske diplomatije, donosi najpre kratki istorijski osvrt na prvobitne oblike međunarodnog, i posebno međunarodnog ekonomskog komuniciranja. Razumevajući komuniciranje kao suštinsku odliku i potrebu čoveka, profesor Prvulović viševjekovno rasto-

janje između pomenutih (*pra*)oblika komuniciranja i međunarodnog komuniciranja na početku trećeg milenijuma, čini skoro neprimetnim. Jer, suština je ista, različita su tehnička sredstva i pomagala koja se koriste, odnosno brzina i cena komuniciranja na velikim udaljenostima. Tako dolazimo do najvažnijeg savremenog načina međunarodnog ekonomskog komuniciranja – elektronskog komuniciranja i Interneta. Malo je reći da su mogućnosti međunarodnog komuniciranja putem interneta za ekonomskog diplomatu od izuzetnog značaja, smatra profesor Prvulović. „U situaciji udaljenosti od zemlje ili sopstvene kompanije, s obavezom da bude dobro i promptno informisan, ekonomskom diplomati je komuniciranje preko interneta rešenje kojim otklanja većinu teškoća na tom planu, ranije skoro nepremostivih. Uz pomoć satelitske mreže i malog lap-top kompjutera na krilu, čak iz najudaljenijih i tehnološki malo razvijenih zemalja, ekonomski diplomata može biti u stalnoj vezi sa bankom podataka u svojoj firmi, resoru ili zemlji, čak i u direktnoj komunikaciji sa rukovodstvom ukoliko je potrebno.”

Dobro poznatu tezu o tome da se vrednost informacija u savremenim ekonomskim odnosima izjednačava sa vrednošću uloženog kapitala, profesor Prvulović je detaljnije razradio u odeljku o ekonomskoj špijunaži. Stoga potraga (ili, usudićemo se reći, jagma) za vrednim i naročito poverljivim ekonomskim informacijama (kao što su poslovne tajne i sl.) i neprestana trka u usavršavanju tehnološko-tehničkih sistema koji omogućavaju da se do ekonomskih informacija dođe – ne treba da čudi. Naprotiv, uspešan ekonomski diplomata mora biti osposobljen i uvek spreman za ovaj delikatan i često opasan posao, za permanentni „informativni rat”, kako u njegovim ofanzivnim, tako i u defanzivnim fazama. Jer ekonomsko ratovanje je, bez sumnje, izvesna korelacija snaga među takmacima u svetskoj tržišnoj utakmici, izričit je autor knjige.

A da se u savremenim međunarodnim ekonomskim odnosima ne ratuje samo veštijim korišćenjem informacija, odnosno kreiranjem strategija uticaja i manipulacije znanjima, profesor Prvulović nas uverava u poglavlju koje je posvećeno ekonomskom ratovanju. Bilo da je reč o nelojalnoj konkurenciji, krađi ekonomskih patenata, zaštićenih znakova ili industrijskih tajni, ekonomskim ili nekim drugim međunarodnim sankcijama, korupciji ili potkupljivanju poslovnih pregovarača, uceni, „pranju novca” i drugim nedozvoljenim privrednim i finansijskim transakcijama, sigurni smo da su pred nama (a u praksi i svuda oko nas) neki od najvažnijih oblika ekonomskog ratovanja. Značajki odabrani i objašnjeni prijemčivim, pitkim stilom, razumljivi svakom čitaocu, brojni primeri iz prakse najbolje idu u prilog polaznoj tvrdnji o prisutnosti ekonomskog ratovanja u međunarodnim ekonomskim odnosima današnjice, a izvesno je – i dogledne budućnosti.

Šta još treba da zna budući ekonomski diplomata u „razdoblju rađanja nove ekonomije, liberalne ekonomije sa svojim svetinjama – privatnom svojinom i slobodnom konkurencijom na svetskom tržištu”? Ako se ima u vidu

da je zaključivanje povoljnih (ili makar što povoljnijih) poslovnih ugovora i njihova uspešna realizacija neophodan element u vođenju ekonomskih aktivnosti neke firme ili države, onda postaje jasno da je uspešno obavljanje ovih poslova nemoguće bez poslovnog pregovaranja. Uspešnost poslovnih pregovora zavisi pored „početnog poverenja pregovarača zasnovanom na ozbiljnosti njihovih namera” i „dobre poslovne atmosfere i korektnog tona”, i od kvalifikacija, kompetentnosti i sposobnosti ovlašćenih pregovarača, kao i njihove umešnosti u korišćenju tehnika pregovaranja. Ipak, kako vasceli svet nije i ne može biti savršen, tako ni izvršenje obaveza po potpisanom ugovoru nije (na žalost) Božje slovo. Poslovni sporovi i parničenja, a time i poznavanje rada najvažnijih institucija međunarodne arbitraže, takođe su česta praksa koju će ekonomski diplomata morati da iskusi u svom radu. Situacija u kojoj bi ekonomski diplomata tada bio iznenađen ili zatečen nespreman, smatra se neprihvatljivom.

Osmo poglavlje knjige „Ekonomaska diplomatija” posvećeno je odnosima s javnošću (PR), kao veoma važnom elementu uspešnog predstavljanja neke zemlje ili kompanije u sredini u kojoj deluje. U kontekstu poslova iz domena ekonomske diplomatije, PR „ima status upravljačke funkcije, ali i funkcije planirane poslovne, dvosmerne komunikacije preduzeća (firme, organizacije) sa okruženjem, svojevrsnog imidža te institucije i njene poslovne filozofije”, piše profesor Prvulović.

Konačno, kad se susretnemo sa svim pobrojanim karakteristikama koje treba da krasi ekonomskog diplomatu i svim veštinama i znanjima kojima treba s lakoćom da vlada, stiče se pogrešan utisak da se radi o svojevrsnom Supermenu današnjice, pred kojim se nalaze nemogući zadaci. Ipak, profesor Prvulović je optimista i smatra da se takvi sposobni kadrovi ipak mogu regrutovati pažljivim odabirom među svršenim studentima visokih škola i njihovim kasnijim usavršavanjem na različitim specijalizacijama i diplomatskim iskustvom iz prakse. Zato, na putu postanka službe moderne ekonomske diplomatije sutrašnjice, i naročito mladim ljudima koji će se baviti ovim delikatnim, ozbiljnim, ali i lepim poslom, knjiga „Ekonomaska diplomatija” je bukvar najvažnijih saznanja iz ove oblasti.

Da nauk knjige „Ekonomaska diplomatija” nije vredan samo pionirima u ovom poslu, potvrđuje i navedeni primer francuskog predsednika Žaka Širaka (Jacques Chirac) koji svoje ambasadore, ljudeiskusne u diplomatskom poslu, ipak podseća: „Ambasadori Francuske, vi ste takođe ambasadori francuske privrede”. Na istom tragu i autor „Ekonomske diplomatije” završava svoju studiju, uveravajući nas još jednom da je upravo ekonomaska diplomatija budućnost diplomatije. To znači da diplomatija odavno nije samo stereotipna slika uglađenih diplomata koji u frakovima razmenjuju ljubazne osmehe na koktel-zabavama i prijemima. Sve više ovde valja „zasukati rukave” i svojski se založiti za ostvarivanje prodora i opstanka na svetskom tržištu, odnosno za poboljšanje privrednog položaja firme ili zemlje čiji smo predstavnici. Kada je

reč o državama poput naše, koje se ne mogu pohvaliti zavidnim rezultatima na planu međunarodne ekonomske i političke prezentacije, tim pre bi ovakvi saveti morali biti na umu naših ekonomskih predstavnika.

Ponavljajući svoju tvrdnju s početka knjige o budućnosti u savremenom svetu, koje bezmalo nema bez ekonomske diplomatije, profesor Prvulović, kao kod svakog vrsnog pripovedanja, zatvara smisleni krug svoje naučne ideje. I dok se imaginarna celina naučno-teorijskog izlaganja svojim kružnim tokom upotpunjuje, pred nama se već otvaraju novi izazovi. Oni, pak, svoje rešenje mogu naći tek u potpunoj i efikasnoj primeni znanja iz oblasti ekonomske diplomatije u praksi, o čemu će svedočiti bolja i prosperitetnija budućnost.

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