
Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 4 (2) 2007.



Megatrend univerzitet, Beograd

Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 4 (2) 2007.

Izdavač:

Megatrend univerzitet

Izdavački savet

prof. dr Mića Jovanović, predsednik
prof. dr Dragana Gnjatović, zamenik predsednika
prof. dr Jean Jacques Chanaron
prof. dr Wolfgang Jahnke
prof. dr Momčilo Milisavljević
prof. dr Momčilo Živković
prof. dr Vladimir Prvulović
prof. dr Oskar Kovač
prof. dr Veljko Spasić
prof. dr Aleksandar Ivanc
prof. dr Zoran Bingulac
prof. dr Slavoljub Vukićević
prof. dr Mirko Kulić
prof. dr Milivoje Pavlović
prof. dr Slobodan Branković
prof. dr Slobodan Pajović
prof. dr Dragan Kostić
prof. dr Đorđe Kadijević
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 od strane dva recenzenta.

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

Redakcioni odbor**Glavni urednik:**

prof. dr Nataša Cvetković

Stručni redaktor:

prof. dr Dragana Gnjatović

Članovi:

prof. dr. Galen Amstutz
prof. dr Jean Jacques Chanaron
prof. dr András Hernádi
prof. dr Maria de Monserat Llairó
prof. dr Laura Ruis Jimenez
prof. dr Jana Lenghardtová
prof. dr Vladimir Davidov
prof. dr Marija Mojca Terčelj
prof. dr Vladimir Grbić
prof. dr Dušan Joksimović
prof. dr Gordana Komazec
prof. dr Živko Kulić
prof. dr Božidar Leković
prof. dr Marijana Vidas-Bubanja
dr Vesna Aleksić, docent
dr Snežana Grk, naučni savetnik

Sekretar redakcije i lektor:

Irina Milutinović

Tehnički urednik:

Tatjana Stojković

Dizajn korica:

Milenko Kusurović

SADRŽAJ

STATISTIKA I EKONOMETRIJA

| | |
|---|-----------|
| PROF. DR BRANKO DRAGOVIĆ Institut za fiziku, Beograd | |
| PROF. DR DUŠAN JOKSIMOVIĆ Megatrend univerzitet, Beograd | |
| O MOGUĆNOSTI PRIMENE p-ADIČNE ANALIZE U EKONOMETRIJI | 5 |
| PROF. DR NIKOLAJ NENOVSKI Univerzitet za nacionalnu i svetsku ekonomiju, Sofija | |
| PROF. DR KALINA DIMITROVA Univerzitet „Sveti Kliment Ohridski“, Sofija | |
| DEVIZNI KURS I INFLACIJA: FRANCUSKA I BUGARSKA U MEĐURATNOM PERIODU | 17 |
| DOC. DR DUŠAN BULATOVIĆ Informatika a.d., Beograd | |
| PROF. DR MILAN TUBA Matematički fakultet, Beograd | |
| PROF. DR DANA SIMIAN Univerzitet „Lucian Blaga“, Sibiu, Rumunija | |
| PODLOŽNOST NAPADIMA SMART KARTICA I METODI ZA OSUJEĆIVANJE TAKVIH NAPADA | 49 |
| DOC. DR NATAŠA STANOJEVIĆ Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd | |
| DISPROPORCIJE STVARNE I POTENCIJALNE INTRAREGIONALNE RAZMENE U REGIONU BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE | 67 |
| PROF. DR IVICA STOJANOVIĆ Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd | |
| APSTRAKTNI MATEMATIČKI MODELI I DEDUKTIVNE METODE U MIKROEKONOMSKOJ ANALIZI REALNIH PRIVREDNIH POJAVA | 85 |

REGIONALNA EKONOMIJA

DOC. DR BILJANA PRLJA

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

**SLOBODNA TRGOVINSKA ZONA SEVERNE AMERIKE (NAFTA):
MOGUĆE POUKE ZA SRBIJU**

105

POSLOVANJE, ANALIZA I PLANIRANJE

PROF. DR BOŽIDAR LEKOVIĆ

Ekonomski fakultet, Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

MR SLOBODAN MARIĆ

Ekonomski fakultet, Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

MALA PREDUZEĆA U GLOBALNOM OKRUŽENJU

129

BANKE I FINANSIJSKA TRŽIŠTA

DOC. DR PREDRAG KAPOR

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

BANKARSTVO U SRBIJI: DUG PUT U EVROPSKU UNIJU

141

MENADŽMENT I MARKETING

DOC. DR TATJANA CVETKOVSKI

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

MR VIOLETA CVETKOVSKA-OCOKOLJIĆ

Fakultet za kulturu i medije, Megatrend univerzitet, Beograd

INTERKULTURNA KOMUNIKACIJA U PROCESU INVESTIRANJA U SRBIJI

163

PROF. DR ANA LANGOVIĆ-MILIĆEVIĆ

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

KULTURA I MENADŽMENT
Jedno iskustvo: Švedska

177

PRIKAZI KNJIGA

PROF. DR MLAĐEN KOVAČEVIĆ

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

AZIJSKO „PRIVREDNO ČUDO“

191

DOC. DR SVETLANA VUKOTIĆ

Univerzitet „Union“, Beograd

UPRAVLJANJE RAZVOJEM PREDUZEĆA

195

MR ANA JOVANCAI

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

EKONOMIJA SRBIJE – SPOZNAJA, POUKE I PERSPEKTIVE

199

JANA KOVAČEVIĆ, SARADNIK U NASTAVI

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

SAVREMENI STRATEGIJSKI MENADŽMENT

205

PROF. DR BRANKO DRAGOVIĆ
Institut za fiziku, Beograd
PROF. DR DUŠAN JOKSIMOVIĆ
Megatrend univerzitet, Beograd

O MOGUĆNOSTI PRIMENE p-ADIČNE ANALIZE U EKONOMETRIJI

Rezime: U ovom radu razmatra se mogućnost primene p-adične analize u ekonomiji. Daje se kratak pregled p-adičnih brojeva, p-adične analize i ukazuje na mogućnosti njihove primene u savremenim ekonometrijskim metodama. Rad ima za cilj iniciranje sistematskog istraživanja primene p-adike u ekonomskim naukama.

Ključne reči: ekonometrija, p-adični brojevi, p-adična analiza, primena p-adike

PROFESSOR BRANKO DRAGOVIĆ, PHD
Institute of Physics, Belgrade
PROFESSOR DUŠAN JOKSIMOVIĆ, PHD
Megatrend University, Belgrade

ON POSSIBLE USES OF p-ADIC ANALYSIS IN ECONOMETRICS

Overview: This paper considers the possible uses of p-adic analysis in economics. There is a short overview of p-adic numbers, p-adic analysis and the possibilities of their usage in modern econometrical methods is implied. The paper aims to initiate systematic research of p-adics usage within economic sciences.

Key words: econometrics, p-adic numbers, p-adic analysis, p-adics usage

1. Uvod

Ekonometrijska istraživanja bazirana na metodama klasične matematike, sa posebnim osvrtnom na verovatnoću i statistiku, u poslednjih nekoliko decenija su veoma zastupljena i, naravno, vrlo primenljiva. Ta istraživanja imaju određena ograničenja koja su posledica korišćenja samo uobičajeno definisane Euklidske metrike, koja je, naravno, u našem prostor-vremenskom okruženju i te kako opravdana. Prirodno je bilo očekivati da se pretpostavlja primenljivost ove metrike i u prostoru stanja raznih ekonometrijskih promenljivih, odnosno da klasična matematika predstavlja najbolji način opisivanja metričkih svojstava među raznim stanjima, kako u vremenski nepromenljivim, tako i u vremenski različitim trenucima. Da li je to tako?

U poslednje dve decenije dolazi do veoma interesantnog razvoja i primene u matematičkoj fizici jedne, može se reći, potpuno nove matematike, u kojoj se rastojanja među stanjima (tačkama, brojevima, ...) ne određuju klasičnom Euklidskom metrikom, već tzv. p -adičnom metrikom. Ta p -adična matematika pored fizike postepeno nalazi svoju primenu i u nekim drugim naukama, a posebno u biologiji. Uopšteno rečeno, praktično u svim kompleksnim sistemima čiji prostor stanja ima hijerarhijsku strukturu, p -adika se primenjuje kao prirodan način opisivanja svojstava takvih sistema. U vezi sa primenljivošću p -adike treba istaći da su rezultati svih merenja racionalni brojevi, a oni pripadaju kako skupu realnih tako i svim skupovima p -adičnih brojeva.

Mišljenja smo, kao i određeni broj kolega koji se bave p -adikom u svetu, da je i ekonomija nauka u kojoj će p -adične strukture zablistati punim sjajem i znatno poboljšati neke od postojećih modela, i verovatno definisati nove modele sa boljim ekonometrijskim performansama.

Ovaj rad predstavlja pokušaj da, bar u nekim ekonometrijskim segmentima (analiza vremenskih serija, regresiono-korelaciona analiza, dinamička analiza formiranja cene hartija od vrednosti, ponašanje prilikom kraha berze), otkriju vrata primene p -adične matematike u ekonomiji. Nadamo se da će ovaj rad biti podstrek i samim autorima, a i drugim istraživačima da usmere svoja interesovanja u pravcu primene p -adike u ekonomiji.

Radi jasnijeg izlaganja, prvo ćemo dati pregled osnovnih pojmova o p -adičnim brojevima i njihovim funkcijama, a zatim ćemo ukazati na mogućnosti njihove primene u aktuelnim ekonometrijskim trendovima.

2. p -Adični brojevi

Pre uvođenja p -adičnih brojeva korisno je podsetiti se kakvi sve brojevi postoje, kojima se ljudi koriste u svakodnevnom životu, kao i u rešavanju raznih problema u primenjenoj matematici. Prvi brojevi sa kojima se ljudi

susreću su 1. 2. 3...., tj. brojevi kojima prebrojavamo predmete iz okoline. Svi takvi brojevi nazivaju se skupom prirodnih brojeva, koji se obeležava sa N . Da bi se mogli rešavati jednostavni zadaci koji se izražavaju jednačinom $x + a = b$, gde su a i b bilo koji zadati prirodni brojevi, a x nepoznati broj, potrebno je proširiti gornji skup dodajući mu 0 i isto takve prirodne brojeve, ali sa negativnim predznakom, tj. sa suprotnim značenjem od običnih prirodnih brojeva. Takav skup brojeva obeležava se sa Z . Često je potrebno koristiti ne samo cele brojeve, već i njihove delove. Tako npr. da bi rešili prostu jednačinu $ax = b$, gde je a neki prirodan broj i b neki zadati ceo broj, treba uvesti tzv. racionalne brojeve koje obeležavamo $\frac{a}{b}$. Skup svih takvih brojeva se označava sa Q . Ako bi u gornjim jednačinama umesto x bilo x^2 , tada bi trebalo uvesti nove brojeve: iracionalne, imaginarne i kompleksne. Primer iracionalnog broja sledi iz jednačine $x^2 = 2$, a imaginarnog iz $x^2 = -1$. Skup racionalnih i iracionalnih brojeva naziva se skupom realnih brojeva R . Svaka algebarska jednačina $a_n x^n + a_{n-1} x^{n-1} + \dots + a_1 x + a_0 = 0$ ima rešenja u skupu kompleksnih brojeva C , koji se mogu predstaviti u obliku $x = a + ib$, gde su a i b realni brojevi, a i tzv. imaginarna jedinica, $i = \sqrt{-1}$. Navedeni skupovi zadovoljavaju relaciju $N \subset Z \subset Q \subset R \subset C$. Može se reći da glavnu ulogu u ovom nizu skupova igra skup realnih brojeva. Svaki realan broj može se predstaviti u vidu beskonačne sume

$$x = 10^m (x_0 + x_1 10^{-1} + x_2 10^{-2} + \dots), \quad m \in Z, \quad (2.1)$$

gde su x_i cifre $0, 1, \dots, 9$. Primetimo da za sve iracionalne brojeve postoji beskonačan razvoj (2.1) bez ponavljanja neke grupe cifara različite od nule, i da je za konvergenciju takvog beskonačnog zbira bitan pojam rastojanja.

Između bilo koja dva broja unutar bilo kojeg od skupova N, \dots, C postoji dobro definisano standardno rastojanje pomoću funkcije apsolutne vrednosti $d(x, y) = |x - y|$. Ovo rastojanje zadovoljava svojstvo $d(x, y) \leq d(x, z) + d(z, y)$, gde su x, y, z tri proizvoljne tačke. Postoje kvaternioni i oktonioni kao proširenja kompleksnih brojeva, ali oni nisu od interesa za naše dalje razmatranje.

Da li između prirodnih, celih i racionalnih brojeva postoji još neko drugo rastojanje, makar ono nama na prvi pogled izgledalo neprirodno? Odgovor je pozitivan: u odnosu na svaki prost broj p ($p = 2, 3, 5, 7, 11, \dots$) može se definisati rastojanje. U vezi sa tim uvedimo pojam p -adične apsolutne vrednosti za neki ceo broj m u odnosu na prost broj p : $|m|_p = p^{-k}$, gde je k stepen deljivosti broja m sa p . Na primer, neka je $m = 360$. Tada $|360|_2 = 1/8, |360|_3 = 1/9, |360|_5 = 1/5$ i $|360|_p = 1$ za $p \geq 7$, jer je $360 = 2^3 \cdot 3^2 \cdot 5$. Lako se može zaključiti da je $|m|_p \leq 1$ za proizvoljan ceo broj m i proizvoljan prost broj p . p -Adična apsolutna vrednost nekog racionalnog broja m/n je $|m/n|_p = p^{-k}$, gde je sada k ceo broj jednak razlici stepena deljivosti m i n sa p . p -Adično rastojanje se uvodi analogno običnom, ali koristeći p -adičnu apsolutnu vrednost umesto obične, tj. $d_p(x, y) = |x - y|_p$. Za ovo rastojanje važi:

$$d_p(x, y) \leq \max\{d_p(x, z), d_p(z, y)\} \leq d_p(x, z) + d_p(z, y). \quad (2.2)$$

Zbog prve nejednakosti u (2.2), ovo rastojanje se bitno razlikuje od standardnog rastojanja i naziva se nearhimedovsko ili ultrametričko rastojanje.

U odnosu na p -adično rastojanje beskonačne sume oblika

$$x = p^v (x_0 + x_1 p + x_2 p^2 + \dots) = p^v \sum_{i=0}^{+\infty} x_i p^i, \quad v \in \mathbb{Z}, \quad (2.3)$$

gde su $x_i = 0, 1, \dots, p-1$ cifre, konvergiraju i jednoznačno predstavljaju p -adične brojeve. Interesantno je primetiti da se svi p -adični brojevi predstavljaju pomoću suma pozitivnih članova. Negativni celi brojevi izražavaju se sumom beskonačno mnogo pozitivnih članova. Na primer:

$$-1 = (p-1) + (p-1)p + (p-1)p^2 + \dots = (p-1) \sum_{i=0}^{+\infty} p^i. \quad (2.4)$$

Za svaki prost broj p postoji njemu odgovarajući beskonačan skup \mathcal{Q}_p p -adičnih brojeva, za koje važe operacije sumiranja, oduzimanja, množenja i deljenja sa uobičajenim svojstvima asocijativnosti i komutativnosti, tj.

\mathcal{Q}_p , kao i \mathbb{R} , je polje brojeva. Dakle, polazeći od polja racionalnih brojeva i mogućih netrivialnih rastojanja na njemu, \mathcal{Q} se može proširiti tako da se dobije polje realnih brojeva \mathbb{R} i beskonačno mnogo p -adičnih polja brojeva \mathcal{Q}_p . Treba naglasiti da su sva ova polja brojeva međusobno različita i da ne postoje druga kompletiranja polja \mathcal{Q} .

Sa matematičke tačke gledišta, p -adični brojevi su isto tako prirodni kao i realni, čak su i prostiji od realnih. Međutim, živeći u svetu koji se dobro opisuje realnim brojevima, a ne p -adičnim, realni brojevi nam izgledaju prirodniji.

p -Adične brojeve prvi je uveo u matematiku nemački matematičar Kurt Hensel 1897. godine, i upotrebljavao ih u rešavanju Diofantovih jednačina. Oni se koriste u raznim oblastima savremene matematike, kao što su npr. algebarska geometrija, teorija reprezentacija i teorija brojeva. Postoji dobro razvijena teorija funkcija i matematička analiza sa p -adičnim brojevima. Za dopunsku literaturu o p -adičnim brojevima i p -adičnoj analizi preporučujemo knjige navedene u literaturi pod 1-4.

Od 1987. godine p -adična analiza se aktivno koristi u modeliranju raznih fizičkih i drugih sistema (videti npr. u spisku literature monografije i radove 4-9). Ova atraktivna oblast primene p -adične analize poznata je pod nazivom „ p -adična matematička fizika“. Aktuelne teme iz ove oblasti mogu se videti u informaciji o trećoj međunarodnoj konferenciji iz p -adične matematičke fizike (videti veb-sajt konferencije p -adic mathphys.2007 naveden u Literaturi pod 10).

Pomenimo da postoji bogata struktura algebarskih proširenja svih stepena. p -Adični analog skupa kompleksnih brojeva iz realnog slučaja takođe postoji i ima strukturu beskonačnog vektorskog prostora, koje je metrički kompletno

i algebarski zatvoreno. Takođe je korisno napomenuti, iako to nećemo u ovom radu direktno koristiti, da postoje adeli kojima se realni i svi p -adični brojevi objedinjavaju u jednu celinu.

3. Oblasti p -adične analize od interesa za ekonometriju

p -Adična analiza se naročito aktivno razvijala u drugoj polovini prošlog veka, u stalnom je razvoju i predstavlja aktuelnu oblast savremene matematike. Postoje njeni razni interesantni aspekti, ali mi ćemo se ovde osvrnuti samo na ono što nam se čini interesantnim sa stanovišta moguće primene u ekonomiji.

Može se uvesti preslikavanje između raznih polja brojeva i posmatrati mnogo raznih analiza. Međutim, sa čisto matematičkog stanovišta i mogućih aplikacija, dva su tipa preslikavanja i odgovarajućih analiza najviše razvijeni i u upotrebi. To su: 1) analiza sa funkcijama tipa $y = f(x)$, gde funkcija $f(x)$ i nezavisna promenljiva x imaju p -adične vrednosti, i 2) analiza sa funkcijama tipa $y = \varphi(x)$, gde su značenja funkcije $\varphi(x)$ realna ili kompleksna, a nezavisne promenljive x p -adična.

U prvom slučaju ($y = f(x)$) sve poznate funkcije iz realne analize, koje su oblika $y = \sum_{n=0}^{\infty} a_n x^n$ sa racionalnim koeficijentima a_n , mogu se prevesti u p -adične funkcije tako što se x tretira p -adičnom promenljivom. Na primer, tako se uvodi eksponencijalna funkcija sa p -adičnim vrednostima $\exp_p x = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{x^n}{n!}$, koja nije konvergentna za sve vrednosti p -adične promenljive x , već samo za one vrednosti koje zadovoljavaju nejednakost $|x|_p < 2|_p$. Drugi način uvođenja funkcija p -adičnog značenja je pomoću interpolacije. Ovaj metod počiva na činjenici da je skup prirodnih brojeva gust u skupu Z_p celih p -adičnih brojeva. Naime, ako je funkcija zadata na N , tada se ona može najviše na jedan način interpolirati na ceo domen Z_p .

U drugom slučaju ($y = \varphi(x)$), kada su vrednosti funkcije realne ili kompleksne, obično se uzima da funkcije zavise samo od nekoliko prvih članova u razvoju p -adičnog broja. Takve funkcije u nekoj okolini svake p -adične tačke zadržavaju istu vrednost i kaže se da su lokalno konstantne. Jednostavniji primeri takvih funkcija su $|x|_p$, $\exp 2\pi i \{x\}_p$ i $\Omega(|x|_p)$, gde je $\{x\}_p$ razlomački deo od x . Funkcija $\Omega(|x|_p) = 1$ ako je $|x|_p \leq 1$ i $\Omega(|x|_p) = 0$ kada je $|x|_p > 1$. Važi veza $|x| \prod_p |x|_p = 1$ za racionalne $x \neq 0$, i $\exp(-2\pi i x) \prod_p \exp 2\pi i \{x\}_p = 1$ za bilo koji racionalan broj x .

Navešćemo nekoliko oblasti p -adične analize koje izgledaju pogodnim kandidatima za njihovu primenu u ekonometriji. To su: interpolacioni polinomi, pseudokonstante, pseudodiferencijalni operatori i integrali po putanjama.

Interpolacioni polinomi. Zbog uticaja raznih faktora, veličine koje karakterišu stanje u ekonometriji obično imaju veoma složenu vremensku zavisnost.

Takva vremenska zavisnost se ne zna tačno i potrebno je konstruisati što je moguće približniju funkciju na osnovu nekog konačnog broja njenih vrednosti iz prošlosti. Obično se prava funkcija $f(t)$, gde je t vreme, aproksimira pogodnim polinomom. Ako su poznate vrednosti funkcije $f(t)$ u $m+1$ jednako raspoređenih jedinica vremena, tada u p -adičnoj analizi takvu ulogu ulogu aproksimirajuće funkcije igra interpolacioni polinom oblika:

$$F_m(t) = \sum_{n=0}^m a_n \binom{t}{n}, \quad t \in Z_p, \quad \binom{t}{n} = \frac{t(t-1)\cdots(t-n+1)}{n!}, \quad (3.1)$$

gde je

$$a_n = \sum_{k=0}^n (-1)^{n-k} \binom{n}{k} f(k), \quad n = 0, 1, 2, \dots, m. \quad (3.2)$$

Ovaj interpolacioni Malerov (Mahler) polinom (3.1) je jedini od svih mogućih polinoma $P_n(t)$ stepena $n \leq m$ za koje važi $P_n(k) = f(k), k = 0, 1, 2, \dots, m$. Drugo važno svojstvo ovog polinoma $F_m(t)$ jeste da on najbolje aproksimira funkciju zadatu u beskonačno mnogo tačaka

$$f(t) = \sum_{n=0}^{\infty} a_n \binom{t}{n} \quad (3.3)$$

u odnosu na skup svih polinoma $P_n(t)$ stepena $n \leq m$. Valja primetiti da vrednosti vremena t u (3.1) i (3.3) mogu biti svi celi brojevi. Na taj način, na osnovu poznavanja vremenske serije $f(t)$ za vrednosti $t = 0, 1, 2, \dots, m$, određena je vrednost funkcije $f(t)$ u vremenu $t = m+1$ i kasnije. Funkcija $f(t)$ definisana u (3.3) je jedina p -adična funkcija na Z_p koja za zadate vrednosti $f(t)$, $n = 0, 1, 2, \dots$ i $\lim_{n \rightarrow \infty} a_n = 0$ je neprekidna. Ona je i diferencijabilna u svim celobrojnim tačkama ako i samo ako je zadovoljen uslov $\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{a_{k+n}}{n} = 0$ za svako $k = 0, 1, 2, \dots$.

Vremenska serija $f(t), t = 0, 1, 2, \dots, m$ može se modelirati polinomom $F_m(t)$ ako su zadate vrednosti $f(0), f(1), \dots, f(m)$ racionalni brojevi, što je praktično uvek ispunjeno, i ako je zadovoljeno $|a_n|_p < |a_{n-1}|_p$ barem za jedan prost broj p i nekoliko zadnjih vremenskih tačaka. U takvom slučaju dobija se interpolacioni polinom sa racionalnim koeficijentima, pa se njegova primenljivost može posmatrati ne samo pomoću realne već i p -adične analize. Ova tvrdnja sledi iz činjenice da su racionalni brojevi zajednički za skup realnih i sve skupove p -adičnih brojeva. Detaljnija informacija o p -adičnoj interpolaciji može se naći u literaturi pod 2 i 3.

Pseudokonstante. Osnovna razlika između analize sa funkcijama $y = f(x)$ realnog argumenta i p -adičnim funkcijama p -adičnog argumenta je u postojanju p -adičnih pseudokonstanti. Naime, postoje p -adične funkcije $y = C(x)$ takve da je njihov prvi izvod jednak nuli, iako nisu konstante, tj. $C'(x) = 0$.

Specijalan slučaj pseudokonstanti su obične konstante, koje su neki p -adični brojevi. Suma, razlika i proizvod neke dve pseudokonstante je takođe pseudo-konstanta. Jedan prost primer pseudokonstante je

$$C(x) = x_0 + x_1 p^{w_1} + x_2 p^{w_2} + \dots,$$

gde su $x_i = 0, 1, \dots, p-1$ cifre p -adične nezavisne promenljive x forme (2.3) za $\nu = 0$, a eksponenti zadovoljavaju nejednakosti $1 \leq w_1 < w_2 < w_3 < \dots$ i $\lim_{n \rightarrow \infty} (w_n - n) = \infty$. Teorija pseudokonstanti ilustrovana primerima je dobro opisana u knjizi Malera (Mahler, Literatura 3).

Pseudodiferencijalni operatori. U slučaju funkcija $y = \varphi(x)$, gde $\varphi(x)$ ima realne ili kompleksne vrednosti za p -adične x , ne postoje dobro definisani uobičajeni izvodi jer su funkcija i nezavisna promenljiva u bitno različitim prostorima. U ovakvom slučaju ulogu izvoda igra pseudodiferencijalni operator koji se definiše pomoću integrala. Integrali sa realnim ili kompleksnim značenjem su dobro definisani za ovakve funkcije $y = \varphi(x)$. Najviše je u upotrebi pseudodiferencijalni operator Vladimirova. Teorija p -adičnih pseudodiferencijalnih operatora je dobro opisana u monografiji Vladimirova, Volovicha i Zelenova (Literatura 4).

Integrali po putanjama. Za opisivanje p -adičnog Braunovog (Brown) kretanja i kvantnomehaničkih procesa može se koristiti formalizam integrala po putanjama (detalje videti u Literatura 4 i 7).

4. Savremeni trendovi u ekonometriji i mogućnosti primene p -adične analize u njima

4.1. Mogućnosti primene p -adike u analizi ekonometrijskih vremenskih serija

Prvo ćemo navesti savremene metode predviđanja ekonometrijskih vremenskih serija. Vremenska serija predstavlja jedan niz podataka sa određenim hronološkim redosledom. Takođe, može se shvatiti i kao jedna realizacija slučajnog procesa.

Naime, neka je $\{X_t, t \in R\}$ dat slučajni proces, čija je realizacija u trenucima

$$t = 1, 2, \dots, n \quad X_1, X_2, \dots, X_n$$

$$t = 1, 2, \dots \quad X_1, X_2, \dots$$

$$t = 0, \pm 1, \pm 2, \dots \quad \dots X_{-2}, X_{-1}, X_0, X_1, X_2, \dots$$

Svaki od ovih nizova predstavlja jednu vremensku seriju. U ovom smislu, vremenska serija je jedan niz (konačan ili beskonačan) slučajnih veličina.

Jedan od važnijih zadataka pri izučavanju vremenskih serija je predviđanje njenih budućih vrednosti, kako u bliskoj, tako i u dalekoj budućnosti. Zbog veoma rasprostranjene i uvek aktuelne potrebe za odgovorom na ovo pitanje, razvijene su razne metode koje, u zavisnosti od prirode vremenske serije, pokušavaju da dovoljno dobro odgovore na pitanje: koja je vrednost vremenske serije u određenom trenutku u budućnosti?

Neki od najsavremenijih pristupa predviđanju vremenske serije u budućnosti su sledeći.

a) Ukoliko je vremenska serija stacionarna, to jest ako je

$$E(X_t) = const, \quad t = 1, 2, 3, \dots$$

$$\sigma^2(X_t) = const \quad t = 1, 2, 3, \dots$$

$$Cov(X_t, X_{t-k}) = f(k) \quad t = 1, 2, 3, \dots$$

onda se analiza vremenske serije, pa i njeno predviđanje u budućnosti, vrši autoregresivnim modelom reda p (AR(p)), ili modelom pokretnih sredina reda q (MA(q)), ili kombinovanim autoregresionim modelom reda p sa pokretnim sredinama reda q (ARMA (p,q)).

Izbor modela, kao i izbor koeficijenata u datim modelima, vrši se dobro poznatom Boks-Dženkins metodologijom (Box-Jenkins methodology) kombinovanom sa metodom minimiziranja srednjeg kvadrata greške, u odnosu na realizovane vrednosti vremenske serije u prošlosti. (Načini primene ovih metoda mogu se naći u Literaturi 11-13).

b) Ukoliko je vremenska serija nestacionarna, ali tako da je njena d -ta diferencija stacionarna, tada se predviđanje vremenske serije u budućnosti vrši ARIMA (p,d,q) modelom, gde se izbor koeficijenata takođe vrši poznatom Boks-Dženkinsovom metodologijom (Box-Jenkins methodology) kombinovanom sa metodom minimiziranja srednjeg kvadrata greške, u odnosu na realizovane vrednosti vremenske serije u prošlosti. (Načini primene ovih metoda se mogu naći u Literaturi 12, 13).

Svi gore navedeni modeli spadaju u grupu linearnih modela.

Najpoznatiji savremeni nelinearni modeli su ARCH (p) i GARCH(p,q) modeli, u kojima se izbor koeficijenata vrši metodom maksimalne verodostojnosti. (Načini primene ovih metoda se mogu naći u Literaturi 14, 15).

Jedna od mogućnosti primene p -adike u analizi vremenskih serija, a samim tim i u njihovom predviđanju u budućnosti, može se dobiti analogijom sa tzv. eksponencijalnim poravnanjem, koje se veoma često koristi za predviđanje nestacionarne vremenske serije u bliskoj budućnosti.

Ukoliko je data vremenska serija $\{X_t, t = 1, 2, \dots, n\}$, onda se njene predviđene vrednosti X_t , metodom eksponencijalnog poravnanja, dobijaju sledećim rekurentnim formulama

$$\hat{X}_1 = X_1$$

$$\hat{X}_{i+1} = \alpha \cdot X_i + (1 - \alpha) \cdot \hat{X}_i \quad 0 < \alpha < 1 \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Očigledno je da se za $i = n$ dobija prognozirana vrednost vremenske serije u bliskoj budućnosti. Takođe, lako je pokazati da ona iznosi:

$$\begin{aligned} \hat{X}_{n+1} &= \sum_{j=0}^{n-2} \alpha \cdot (1 - \alpha)^j \cdot X_{n-j} + (1 - \alpha)^{n-1} \cdot X_1 = \\ &= \alpha \cdot X_n + \alpha \cdot (1 - \alpha) \cdot X_{n-1} + \alpha \cdot (1 - \alpha)^2 \cdot X_{n-2} + \\ &+ \alpha \cdot (1 - \alpha)^3 \cdot X_{n-3} + \dots + \alpha \cdot (1 - \alpha)^{n-2} \cdot X_2 + (1 - \alpha)^{n-1}. \end{aligned} \quad (4.1)$$

Analiza jednačine (4.1) ukazuje na činjenicu da uticaj vrednosti vremenske serije u prošlosti na njenu vrednost u bliskoj budućnosti, opada sa faktorom $(1 - \alpha)$, što je za brzopromenljive vremenske serije i očekivano.

Primena p -adike u predviđanju vremenske serije bi se mogla nazvati p -adično poravnanje i sastojala bi se u primeni interpolacionog polinoma opisanog u prethodnom delu.

4.2. Mogućnosti primene p -adike u regresiono-korelacionoj analizi

Klasična prosta korelaciona analiza je mnogo godina dominantna u pokušajima nalaženja pravila zavisnosti zavisne promenljive (Y), od jedne objašnjavajuće promenljive (X), a na osnovu n uzoračkih parova (x_i, y_i) . (Literatura 13).

Opšti oblik proste regresione krive je: $Y_i = f(X_i) + \varepsilon_i$, gde je ε_i stohastički član, kojim se opisuje odstupanje stvarne vrednosti zavisne promenljive od njene vrednosti određene regresionom krivom $f(X_i)$.

Osnovne pretpostavke mogućnosti primene klasične korelacione analize se odnose na stohastički član ε_i . One su:

- 1) Srednja vrednost slučajne greške ε_i je nula, $E(\varepsilon_i) = 0$.
- 2) Slučajne greške su homoskedastične,
 $(\forall i) \quad \sigma^2(\varepsilon_i) = E(\varepsilon_i^2) = \sigma^2 = const$.
- 3) Slučajne greške su međusobno nekorelisane,
 $(\forall i, j)(i \neq j) \quad Cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0$.
- 4) Slučajna greška ima normalnu raspodelu, $\varepsilon_i \prec N(0, \sigma^2)$.

U slučajevima kada je $f(X_i)$ polinom m -tog reda, gore navedene pretpostavke determinišu da se koeficijenti polinoma moraju nalaziti metodom najmanjeg srednjeg kvadrata greške u odnosu na uzoračke parove (x_i, y_i) , $i=1, 2, \dots, n$.

p -Adična regresiono-korelaciona analiza bi se ogledala u tome da se umesto funkcije $f(X_i)$ uvede p -adični interpolacioni polinom i da se stohastički član ε_i tretira kao stohastička pseudokonstanta.

4.3. Mogućnost primene p -adike u dinamičkoj analizi cena hartija od vrednosti

Savremeni pristup dinamičke analize cena hartija od vrednosti određuje cenu hartije od vrednosti u svakom trenutku vremena, odnosno funkciju vrednosti hartija od vrednosti definiše kao neprekidnu vremensku funkciju. Jedan od najzastupljenijih modela koji opisuje zakon promene cene hartije od vrednosti u vremenu, je generalizovan Itoov model (Literatura 16, 17), po kome za cenu hartije od vrednosti, obeležimo je sa X , važi:

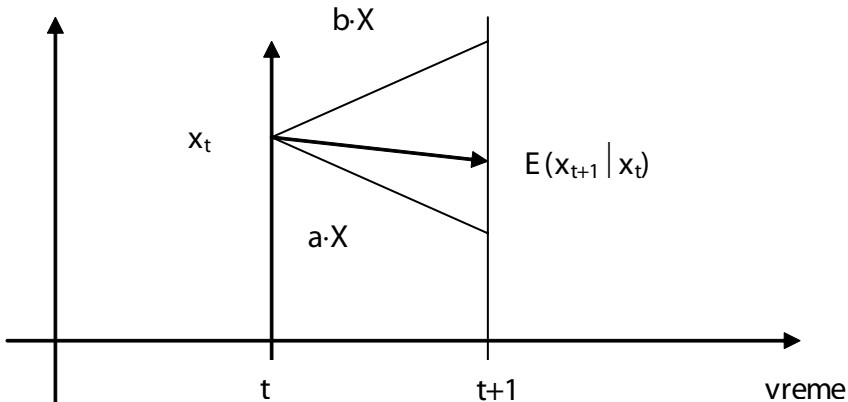
$$dX = a(X, t) \cdot dt + b(X, t) \cdot dW$$

gde je sa $a(X, t) \cdot dt$ opisan deterministički deo promene, odnosno trend promene X (oblik zavisnosti je određen funkcijom $a(X, t)$), a sa $b(X, t) \cdot dW$ stohastički element promene, koji opisuje slučajne varijacije kretanja vrednosti X , gde je W dobro poznati Vinerov (Wiener) proces.

U slučajevima kada Vinerov proces predstavimo kao geometrijsko Braunovo kretanje (Brownian motion), a imajući u vidu teoremu Pola Levija (Paul Levy), po kojoj je, grubo govoreći, svaki Vinerov proces istovremeno i standardno Braunovo kretanje, dobijamo sledeću zavisnost:

$dX = a \cdot X \cdot dt + b \cdot X \cdot dW$ gde je $dW = \varepsilon \cdot \sqrt{dt}$, a ε slučajna greška koja se raspodeljuje po zakonu $\varepsilon \sim N(0,1)$.

Koeficijent a predstavlja stopu promene ($a \cdot X$ je koeficijent drifta), dok je varijansa promene $b^2 \cdot X$ ($b \cdot X$ je difuzioni koeficijent). (Ovo je direktno primenljivo u slučajevima nestacionarnih vremenskih serija opisanih kao *slučajan hod* (random walk), gde je $X_{t+1} = X_t + \varepsilon_{t+1}$). Grafička prezentacija data je na slici 1.



Slika 1. Drift i difuzija

Primena p -adike na proces Braunovog kretanja u ovom slučaju vrši se pomoću pseudodiferencijalnog operatora.

4.4. Mogućnost primene p -adike u kritičnim trenucima drastičnih promena cena hartija od vrednosti (berzanski krah)

Pokušaji predviđanja velikih nestabilnosti na tržištu hartija od vrednosti, kao i ponašanje cena hartija od vrednosti u tim nestabilnostima, za sada su nedovoljno istražen deo finansijskih analiza. Neki radovi na tu temu ukazuju na veliki stepen hijerarhijske strukture u dinamičkim modelima koji pokušavaju da opišu ovakve procese (Literatura 18).

Jedan od vidova p -adičnog opisivanja ovakvog procesa razmatran je u radu Bikulova, Zubareva i Kajdolove (Literatura 19). Oni su korišćenjem p -adične analize sa pseudodiferencijalnim operatorom Vladimirova pokazali da, pri većim vremenima koja prethode berzanskom krah, logaritmi cena ponašaju se po stepenom zakonu umnoženom na sumu logoperiodičnih harmonika.

5. Zaključak

Ovo je naš prvi rad usmeren na primenu p -adične analize u ekonometriji. U ovom radu ukazali smo na moguće pravce primene p -adike u ekonometriji (Literatura 20). U radovima koje planiramo nameravamo da dalje razradujemo ovaj p -adični prilaz uz razmatranje konkretnih modela.

Literatura

- [1] Gouvea, F.Q.: *p-Adic Numbers: An Introduction*, (Universitext), Springer, Berlin, 1993.
- [2] Schikhof, W.: *Ultrametric Calculus*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.
- [3] Mahler, K.: *Introduction to p-Adic Numbers and Their Functions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- [4] Vladimirov, V. S. – Volovich, I. V. – Zelenov, E. I.: *p-Adic Analysis and Mathematical Physics*, World Scientific, Singapore, 1994.
- [5] Brekke, L. – Freund, P. G. O.: „p-Adic Numbers in Physics“, *Physics Reports* 233, 1993, str. 1-6.
- [6] Khrennikov, A.: *Non-Archimedean Analysis: Quantum Paradoxes, Dynamical Systems and Biological Models*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1997.

- [7] Dragovich, B.: „ p -Adic and Adelic Quantum Mechanics“, Proceedings of V. A. Steklov Inst. Math., 245, 2004, str. 72-85; arXiv:hep-th/0312046.
- [8] Dragovich, B.: „ p -Adic and Adelic Cosmology: p -Adic Origin of Dark Energy and Dark Matter“, p -Adic Mathematical Physics: 2nd International Conference, *AIP Conference Proceedings*, Volume 826, 2006, str. 25-42; hep-th/0602044.
- [9] Dragovich, B. – Dragovich, A.: *p -Adic Modelling of the Genome and Genetic Code*, primljeno za publikovanje u *Computer Journal*, 2006; arXiv:0707.3043v1[q-bio.OT].
- [10] p -ADIC MATHPHYS.2007: http://p-adicmathphys2007.mi.ras.ru/index_e.html
- [11] Box, G. E. P. – Jenkins, G. M.: *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, Revised Edition, Holden-Day, San Francisko, 1976.
- [12] Brockwell, P. J.: *Introduction to Time Series and Forecasting*, Second Edition, Springer Texts in Statistics, 2002.
- [13] Gujarati, D.N.: *Basic Econometrics*, International Editions, McGraw-Hill, Inc., 1995.
- [14] Bollerslev, T.: „Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity“, *Journal of Econometrics*, April 31:3, 1986, str. 307-327.
- [15] Engle, R. F.: „Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of UK Inflation“, *Econometrica* 50:4, 1982, str. 987-1007.
- [16] Choudhry, M.: *The Bond and Money Markets: Strategy, Trading, Analysis*, First Edition, Butterworth-Heinemann, 2001.
- [17] Dumas, B. – Allaz, B.: *Financial Securities: Market Equilibrium and Pricing Methods*, First Edition, Chapman-Hall, 1995.
- [18] Sornette, D. – Johansen, A.: „A Hierarchical Model of Financial Crashes“, *Physica* 261A, 1998, str. 581-598.
- [19] Бикулов, А. Х. – Зубарев, А. П. – Каидалова, Л. В.: *Иерархическая динамическая модел финансового рынка вблизи точки обвала и p -адический математический анализ*, privatno saopštenje u pisanoj formi, 2006.
- [20] Trelewicz, J. Q. – Volovich, I. V.: „Analysis of business connections utilizing theory of topology of random graphs“, „ p -Adic Mathematical Physics“ – 2nd International conference on p -adic mathematical physics, Belgrade, Serbia and Montenegro, 15-21 September 2005, *AIP Conference Proceedings* 826, 2006, 330-344.

PROF. DR NIKOLAJ NENOVSKI
Univerzitet za nacionalnu i svetsku ekonomiju, Sofija
PROF. DR KALINA DIMITROVA
Univerzitet „Sveti Kliment Ohridski“, Sofija

DEVIZNI KURS I INFLACIJA: FRANCUSKA I BUGARSKA U MEĐURATNOM PERIODU*

Rezime: Ovaj rad ima dva cilja. Prvo, da uporedi model finansijske stabilizacije u međuratnom periodu u Francuskoj (zemlja ‘u centru’) sa onim u Bugarskoj (periferna zemlja). Drugo, primenjujući moderne ekonometrijske tehnike (VAR model), želimo da „testiramo“ teoriju koja tvrdi da devizni kurs ima dominantan uticaj na inflaciju (u poređenju sa uticajem novca u opticaju) i utvrdimo da li to može empirijski da se dokaže realnim kretanjima monetarnih varijabli i pravcem njihove uzročnosti. Ako bismo se vratili na period stabilizacije u Francuskoj i Bugarskoj u međuratnom periodu i proučavali ga sa stanovišta teoretskih ideja 20. veka, to ne samo da bi nam dalo neke nove elemente za analizu problema monetarne stabilizacije današnjice, već bi i učvrstilo argumente o ključnom značaju deviznog kursa i monetarnih pravila za efikasnost i kredibilitet monetarnog režima.

Ključne reči: ekonomska istorija, modeliranje, Francuska, Bugarska

* Ova verzija rada dovršena je tokom boravka Nikolaja Nenovskog u ICER-u, u Torinu. Ranija verzija predstavljena je na prvoj godišnjoj konferenciji Mreže za monetarnu istoriju u Jugoistočnoj Evropi (South-East Europe Monetary History Network (SEEMHN)), održanoj u Sofiji 13. i 14. aprila 2006. na temu „Monetarna i fiskalna politika u Jugoistočnoj Evropi: istorijska i komparativna perspektiva“. Razgovori i komentari istraživača tom prilikom bili su od velike koristi za dovršavanje ove studije. Ovom prilikom izdajamo: Enrico Colombatto, Bertrand Blancheton, Henri Bourguina, Dominique Torre, Alain Raybaut, Philippe Saucier, Cécile Hagnauer, Michel Lelart, Martin Ivanov, Roumen Avramov, Daniel Vachkov, Atanas Leonidov, Darina Koleva, Yuri Golland, Vladimir Mau i Sophia Lazaretou.

PROFESSOR NIKOLAY NENOVSKY, PHD
University of National and World Economy, Sofia
PROFESSOR KALINA DIMITROVA, PHD
“St. Kliment Ohridsky” University, Sofia

EXCHANGE RATE AND INFLATION: FRANCE AND BULGARIA IN THE INTERWAR PERIOD

Abstract: *The objective of this paper is twofold. First, to compare the model of financial stabilization in the interwar period in France (a country in the “core”) with that in Bulgaria (a peripheral country). Second, applying modern econometric techniques (VAR models) we would like to “test “whether the theory designating a dominant role of the exchange rate on inflation (in comparison to that of money in circulation) hold and can be empirically proved by the actual movement of the monetary variables and the direction of their causality. Going back to the history of the stabilization in France and Bulgaria in the interwar period and studying it through the theoretical ideas at the beginning of the XX century would provide us not only with new elements in the analysis of the present-day problems of monetary stabilizations but also add to the arguments of the crucial significance of the exchange rate and monetary rules for the efficiency and credibility of the monetary regime.*

Key words: *economic history, modeling, France, Bulgaria.*

1. Uvod

Pad komunizma u istočnoevropskim zemljama krajem 20. veka postavio je pitanje finansijske stabilizacije u regionu. Kada se osvrnemo kroz istoriju, možemo da vidimo neke slične primere finansijske stabilizacije širom Evrope kao posledicu Prvog svetskog rata (Velikog rata). Zapravo, većina evropskih zemalja preduzela je radikalne mere tokom 1920-ih da povrati monetarnu i finansijsku stabilnost koja je karakterisala ekonomije evropskih zemalja u vreme primene zlatnog standarda.

Proučavanje istorije monetarnih režima pruža nam neka zanimljiva saznanja. Prvo, sa teoretskog aspekta ono pruža materijal za današnju debatu o ,najboljim’ monetarnim režimima, i to ne samo u smislu prevaziđenih i zaboravljenih teoretskih postulata, već i u smislu empirijskih istorijskih činjenica. Drugo, današnji razvoj statistike i ekonometrije dozvoljava testiranje različitih teoretskih modela *ex post*. I treće, analiza ekonomske istorije može nam pružiti dragocene praktične informacije koje se onda na ovaj ili onaj način mogu integrisati u proces donošenja odluka u sadašnjosti i budućnosti.

Nakon kratkog pregleda teoretskih diskusija koje su na snazi bile 1920-ih godina u odeljku 2, u ovom radu ćemo uraditi komparativnu analizu finansijske stabilizacije u Francuskoj i Bugarskoj nakon Velikog rata. U odeljku 3. testiraćemo teoriju prema kojoj devizni kurs ima dominantan uticaj na inflaciju (Aftalionova teorija) i pri tom ćemo koristiti moderne ekonometrijske tehnike (VAR model i testove uzročnosti). Nakon sumiranja rezultata u skladu sa tadašnjim analizama, iznećemo neka zaključna zapažanja o faktorima koji leže iza nekih sličnosti i razlika između ova dva stabilizaciona procesa.

2. Devizni kurs i inflacija – kratko putovanje kroz teorijske debate 1920-ih godina

Teoretska analiza i empirijska opažanja u vezi sa dinamikom kretanja cena, novca u opticaju i deviznog kursa u nekoliko evropskih zemalja s početka 20. veka, naveli su uvaženog francuskog ekonomistu Alberta Aftaliona (1874-1956)¹ da posumnja u validnost tzv. kvantitativne teorije novca (Quantitative Theory of Money – QTM) i pariteta kupovne moći (Purchasing Power Parity – PPP). Aftalion nije bio prvi ko se bavio nedostacima i problemima u vezi sa QTM i PPP (između ostalih, Keynes, Hawtrey i Nogaro (1924) doveli su u pitanje validnost i korisnost ovih teorija), ali Aftalion je prvi predložio jednu temeljnu i sistematičnu teoriju kao moguću i konstruktivnu alternativu. Uprkos svom eklektičnom karakteru, Aftalionovu teoriju karakterišu elementi integriteta i logičke strukture.

Ukratko, ovo je način razmišljanja i ekspozicija Aftalionove teorije. On počinje zapažanjima u vezi sa kretanjem glavnih varijabli u QTM and PPP u različitim zemljama i različitim intervalima (obično su to kratki periodi). Korišćenjem osnovnih statističkih tehnika (i ne uzimajući u obzir da li se one mogu interpretirati i kao testovi uzročnosti), on dolazi do toga da se nijedan od ova dva teorijska postulata ne može podupreti činjenicama, niti oni kroz testiranje mogu pružiti objašnjenje kroz (i) pružanje što jačih argumenata u korist razvoja monetarnih varijabli – monetarna teorija bazirana na dohotku, a kasnije kroz (ii) elaboriranje fundamentalne teorije dohotka dodavanjem izvesnih očekivanja kad je u pitanju ponašanje monetarnih varijabli, a pre svega devizni kurs („psihološka teorija novca i deviznog kursa“).

Aftalion tvrdi da se uzročnost u kontekstu QTM i PPP (lanci odnosa na relaciji uzrok-posledica) razlikuje u zavisnosti od zemlje (devet ih je uključeno u njegove empirijske studije) i perioda, pošto devizni kurs ima dominantniju

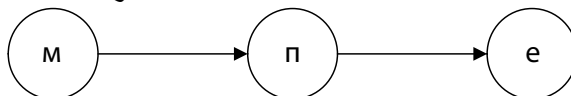
¹ Albert Aftalion rođen je u gradu Rouse (Rustchuk). Za biografske detalje i više informacija u vezi sa njegovom teorijom deviznog kursa i novca videti N. Nenovsky: *Exchange rate Inflation. The Contribution of Albert Aftalion (1874-1956)*, izdanja Bugarske narodne banke, 2006.

ulogu u procesu određivanja cena nego novac u opticaju ili snabdevanje novcem. Uzimajući za primer Francusku, on procenjuje da je veličina veze (tj. sinhronizovano kretanje) između novca u opticaju i cena slabila – tokom 1914-1919. bila je još prilično jaka, onda je postala dosta slaba tokom 1919-1920, da bi potom gotovo nestala. U isto vreme, ovu slabu uzročnu vezu zamenila je druga vrlo jaka uzročnost između cena i deviznog kursa – obezvređivanje franka dovelo je do direktnog povećanja cena. Štaviše, Aftalion je primetio da rast u nivou snabdevanja novcem između 1927. i 1928. nije bio praćen porastom inflacije.² Kretanje ovih istih varijabli nije bilo isto u drugim proučavanim zemljama, a Nemačka i Austrija pružaju dobre primere. Zato Aftalion govori o „hegemoniji uticaja deviznog kursa“ na inflaciju u periodu 1922-1924.³

Aftalion na sličan način kritikuje i PPP koji je logičan nastavak QTM u kontekstu međunarodnih monetarnih odnosa. Ovde podsećamo čitaoca da je prema PPP teoretskom postulatu nominalni devizni kurs određen na osnovu razlike u cenama između dve zemlje, a ta razlika je opet određena količinom novca u opticaju u svakoj od te dve zemlje. Aftalion smatra da ni PPP pristup a ni onaj koji polazi sa stanovišta tekućeg računa, nisu dovoljni da objasne ponašanje deviznog kursa. Na osnovu empirijskih istraživanja, Aftalion odbacuje odnos uzročnosti koji polazi od novca u opticaju, i ide preko cena do deviznog kursa, i upravo tvrdi da je suprotan smer na snazi, tj od deviznog kursa prema cenama.

Ovakvi lanci uzročnosti analizirani u kontekstu QTM okvira i Aftalionovih teorijskih predloga mogu se ilustrovati crtežima 1 i 2, gde je m novac u opticaju, p je nivo cena, a e je devizni kurs. Na crtežu 1 prva uzročna veza (strelica) od novca prema cenama definisana je kroz QTM, a druga od cena prema deviznom kursu osnov je za PPP.

Crtež 1. *Lanci uzročnosti u QTM i PPP*

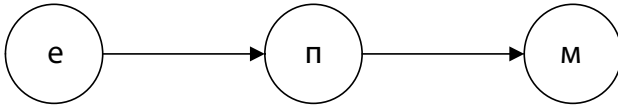


Prema Aftalionovim nalazima, francusko iskustvo može se ilustrovati kroz prvi lanac uzročnosti na crtežu 2, dok drugi lanac više odgovara razvoju indikatora u Nemačkoj. Ipak, u obe zemlje on nalazi empirijske dokaze o tome da „devizni kurs ima hegemoniju nad cenama“.

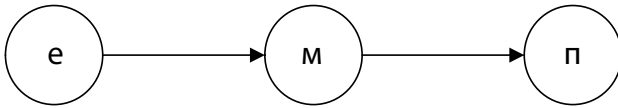
² Prema Aftalionu, očekivana stabilizacija deviznog kursa dovodi do povećanog snabdevanja novcem (Aftalion, 1927, str. 98, 109). A. Aftalion, *Monnaie, prix et change. Expériences récentes et théorie*, Recueil Sirey, Paris, 1927, str. 98. i 109.

³ A. Aftalion, op. cit., str. 109.

Crtež 2. Lanci uzročnosti u Aftalionovoj teoriji
Slučaj Francuske

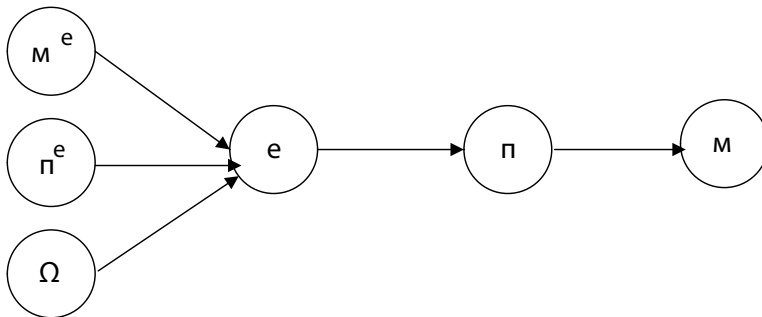


Slučaj Nemačke



U razrađenoj verziji Aftalionove teorije (crtež 3) autor sada pretpostavlja da inflatorna očekivanja i projektovani budući razvoj na polju snabdevanja novcem (označena sa e^e) utiču na kretanja deviznog kursa. Štaviše, on dodaje i jedan veliki skup Ω drugih makroekonomskih i političkih faktora (situacija u vezi sa javnim finansijama, platni bilans, poreska i carinska politika, političke, međunarodne i ratne vesti, itd.) koji utiču na ponašanje „centralne“ varijable deviznog kursa.

Crtež 3. Lanci uzročnosti u Aftalionovoj razrađenoj teoriji



Koju god od ovih konfiguracija da uzmemo, sledi isto: Aftalion sumira priču tvrdnjom da je devizni kurs glavni i direktni uzrok inflacije: „interno obezvređivanje valute kreće se manje-više paralelno sa deviznim kursom; to je satelit, a ne pokretačka sila deviznog kursa“.⁴ On stoga zaključuje da devizni kurs ima veliku važnost kao „sidro“ u obezbeđivanju stabilizacije novca. Otuda iznosi jedan praktičan predlog da monetarna stabilizacija treba da počne sa stabilizacijom *eksterne (spoljnje) kupovne moći* (devizni kurs), što onda automatski vodi ka stabilizaciji *unutrašnje kupovne moći* (nivo cena). Devizni kurs

⁴ A. Aftalion, op. cit., str. 794.

direktno i neposredno postavlja očekivanja od ekonomskih činilaca i upravo zato borba protiv inflacije treba da počne deviznim kursem, a ne ponudom novca. Ovakva tvrdnja ima neposrednu implikaciju na samu politiku, tj. na pravljenje izbora između stabilizacije kojoj je meta devizni kurs, ili monetarni agregati, ili stabilnost cena.

3. Stabilizacija u Francuskoj i Bugarskoj – hronološki pregled

Monetarna i finansijska stabilizacija posle Velikog rata omogućavaju nam ne samo da sagledamo složenost monetarnog i fenomena deviznog kursa (ekonomija, politika, ideologija, diplomatija, nacionalizam i drugi aspekti), već i da napravimo paralele sa današnjicom kada je monetarna stabilnost na dnevnom redu kako na centralnom planu tako i na periferiji globalne ekonomije.⁵ Za vreme proučavanja, Francuska je bila zemlja u centru međunarodnog finansijskog sistema, pobednik iz Prvog svetskog rata, dok je Bugarska sušta suprotnost, periferna zemlja gde je pitanje stabilizacije bilo urgentno.⁶ Bugarska je bila na strani poraženih u Velikom ratu i poput Nemačke morala da plaća reparacije.⁷

Sergentov Komitet osnovan u maju 1926, doneo je plan o tri koraka u svrhu koordinisanja uspostavljanja međunarodne monetarne stabilizacije: 1) pripremni period u kom treba sputavati inflaciju, a devizni kurs može varirati; 2) *de facto* stabilizacija kada centralna banka preuzima odgovornost za održavanje deviznog kursa na izvesnom nivou putem prodaje i kupovine zlata na osnovu zlatnih poena, i 3) konačni korak je kad devizni kurs postaje i *de jure* ustanovljen (prema zlatu).⁸ Tako ispada da je, uprkos gorepomenutim razlikama između dve zemlje, proces stabilizacije prolazio kroz slične faze u Francuskoj i Bugarskoj.⁹

⁵ Za primer videti: C. Kindleberger, *Histoire financière de l'Europe occidentale*, Economica, Pariz, 1990. [1984]; C. Kindleberger, *La crise mondiale 1929-1939*, Economica, Pariz, 1988. [1973, 1986]; B. Eichengreen, *L'expansion du capital. Une histoire du système monétaire international*, L' Harmattan, 1997. [1996].

⁶ Definicije centra i periferije se razlikuju; ipak, ovde prihvatamo razliku koju povlači B. Eichengreen; on tvrdi da su u periodu zlatnog standarda (1870-1914) „centar“ činile Velika Britanija, SAD, Francuska i Nemačka, koje su bile kreditori, dok su perifere zemlje okarakterisane kao dužnici. Za više detalja o pitanjima deviznog kursa sa globalnog i istorijskog aspekta videti: M. Bordo, M. Frandreau, „Core, Periphery, Exchange Rate Regimes, and Globalization“, u: M. D. Bordo, A. M. Taylor, J. G. Williamson, Editors, *Globalization in Historical Perspective*, NBER konferencija održana 4-5. maja 2001. Očekuje se u izdanju The University of Chicago Press.

⁷ Bugarska je u rat ušla kao protivnik Francuske. Dve strane su se sukobile u Makedoniji krajem 1915, nakon što su se anglo-francuske snage iskrcale na solunski front.

⁸ R. Hawtrey, *The Art of Central Banking*, Longmans, Green and Co., London, 1932, str. 10.

⁹ Za više detalja o logičkim fazama procesa stabilizacije videti: A. Aftalion, *L'or et la monnaie. Leur valeur. Les mouvements de l'or*, Les éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1938; Vallance *Histoire du franc*, Champs, Flammarion, Pariz, 1998, [1996]; i Ch. Rist,

Kao rezultat specifične implementacije propisanih faza stabilizacije i različitih međunarodnih finansijskih pozicija, Francuska i Bugarska bile su među onim zemljama koje su uspele da sačuvaju stabilnost svojih valuta tokom dugog perioda nakon devalvacije u Velikoj Britaniji (1931) i SAD (1933). Francuska napušta fiksni devizni kurs 1936. godine. Putem specifične kontrole deviznog kursa, Bugarska se i zvanično povlači iz pravila o konvertibilnosti 1941.¹⁰

3.1. Francuska – Poankareova stabilizacija

Prvi svetski rat doveo je do ekstremno nepovoljnih posledica po javne finansije i ekonomije razvijenih evropskih zemalja, a samim tim i po monetarnu stabilnost.¹¹ Nedostatak volje među razvijenim zemljama da se dođe do kompromisa, rezultirao je haotičnim i nedoslednim merama koje su nesumnjivo odložile pokušaje stabilizacije.¹² Nakon restoracije zlatnog standarda na predratni nivo u Velikoj Britaniji u aprilu 1925. [stabilizacione mere su takođe primenjene u Austriji (1923), Nemačkoj (1924), Poljskoj (1924), Švajcarskoj (1924), Mađarskoj (1925), Belgiji (1925), Kanadi (1926), Finskoj (1926), Čehoslovačkoj (1926) i čak Rusiji (1922) u kontekstu različitih ideologija], u Francuskoj se konačno pojavila politička volja da se reši dilema oko toga kako dovesti do stabilizacije – revalvacijom (tj. deflacijom) ili devalvacijom.¹³

Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires, Recueil Sirey, Pariz, 1933. [1925]. Rist tvrdi da monetarna stabilizacija ide ruku pod ruku sa stabilizacijom javnih finansija koje se sastoje od dve komponente – zaustavljanje preterane (bez pokrića) emisije novčanica i balansiranje budžeta. Stabilizacija je više pitanje kredibiliteta i ona obično počinje kada se akumulira dovoljno deviznih rezervi.

¹⁰ Videti: M. Ivanov, „Could We Devaluate? What is There behind the Orthodox Bulgarian Answer to the Great Depression?“, *Istorijski pregled*, br. 3, 4, 2005 (na bugarskom).

¹¹ O posledicama Velikog rata, pogotovo u Francuskoj, videti: A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Economica, Pariz, 1984, čija je procena da je zemlja za 15 meseci izgubila prihod ili bogatstvo akumulirao tokom 11 godina.

¹² Svaka zemlja svaljivala je krivicu na svoje partnere za egoizam i sebičluk. Na primer, Francuska nije želela da čini bilo kakve političke ili ekonomske ustupke Nemačkoj i njenim saveznicima jer se uveliko oslanjala na isplatu reparacione štete od poraženih zemalja. O ulozi posledica reparacionih plaćanja videti dva pravca razmišljanja koje su izneli: J. M. Keynes, *A Tract of Monetary reform*, MacMillan, London, 1923. i J. Bainville, *Les conséquences politiques de la paix*, Gallimard, Paris. 1920 [2002].

¹³ Rueff ovu dilemu, personifikovanu životom Poankarea, obogaćuje „prizvukom antičke drame gde se srce (tj. mišljenja u korist restoracije starog deviznog kursa) bori sa razumom (u korist devalvacije kao rezultat nepovratnog skoka cena tokom rata)“. Vallance, op. cit, str. 250. U to vreme je u većini razvijenih zemalja i pogotovo u Francuskoj postojala „patološka privrženost monetarnoj stabilnosti i ortodoksnim načinima razmišljanja“. T. Kemp, „The French Economy under the Franc Poincare“, *Ekonomski istorijski pregled*, Nova serija, tom. 24, br. 1, 1971, str. 82. Kejns detaljno analizira ovu dilemu na relaciji 'deflacija-devalvacija' i svodi je na izbor između stabilnosti cena i stabilnosti deviznog kursa. J. M. Keynes, ibid.

Ovde podsećamo čitaoca da je stabilni franak datirao još iz Napoleonovih dana (*le franc Germinal*), sa nepromenjenim sadržajem zlata od 27. marta 1803. godine. Kao rezultat preterane emisije novčanica tokom Velikog rata (poređenja radi, 1913. je šest milijardi novčanica francuskih franaka bilo u opticaju, a cifra je dostigla čak 35 milijardi 1919), cene su značajno porasle i zaključen je veliki broj novih ekonomskih ugovora po tim novim cenama. Ovo je učinilo veoma teškom i gotovo „nemoralnom“ restoraciju predratnog deviznog kursa ostvarenu kroz duboku deflaciju i smanjenje novca u opticaju. Kao posledica i Svetskog rata bio je i veliki domaći i strani dug Francuske, još povećan kratkoročnim dugom, tzv. letećim dugom (*dette flottante*) koji se sastojao iz kratkoročnih menica trezora i pogotovo ratnih obveznica (*bons de défense*). Uprkos sveprisutnom uverenju tog doba da treba povratiti predratni devizni kurs (jedan od glavnih zagovornika bio je Baron Rotšild), eksperti i predstavnici glavnih interesnih grupa postepeno su se složili da ovo nije moguće i da je potreban novi, „jeftiniji“ franak. Iako je debata u vezi sa fiksnim deviznim kursom bitna, (setimo se Kejnsovih kritičara Čerčila u vezi sa restoracijom predratnog deviznog kursa britanske funte¹⁴), nas u ovoj analizi interesuje samo proces stabilizovanja deviznog kursa, restoracija valutne konvertibilnosti i zlatna podloga novčanog opticaja koja je ukinuta 15. avgusta 1914. godine.

Nakon nekoliko valutnih kriza izazvanih narastajućim dokazima da Nemačka neće platiti očekivane reparacije, i postavljenja bivšeg predsednika Rejmonda Poankarea (Raymond Poincaré, 1860-1934) za predsednika vlade u januaru 1924, preduzete su mere u smeru finansijske stabilizacije i balansiranja javnih finansija. Ipak, nedugo potom Poankare je izgubio vlast, iako je nova levo orijentisana vlada na čelu sa Heriotom (Herriot) nastojala isprva da sledi njegovu finansijsku politiku, ubrzo su izgubili vlast i doveli Francusku do ruba sloma, u situaciju u kojoj gotovo da dolazi do valutne krize i neplaćanja domaćeg duga. U periodu od 3. marta 1924. do 2. aprila 1925, nedeljni izvodi francuske banke „Banc de France“ falsifikovani su raznim računovodstvenim manipulacijama kako bi se sakrilo znatno povećanje novca u opticaju. Probijanje zakonom propisanog „plafona“ od 41 milijarde francuskih franaka postalo je očigledno 2. oktobra 1924. Pod pritiskom savetnika Banc de France, istina je otkrivena 9. aprila 1925, što je smesta dovelo do survavanja kredibiliteta franka, poništilo sva očekivanja i povećalo izgleda za valutnu i finansijsku krizu, a pri tom je i Heriotova vlada izgubila vlast.¹⁵

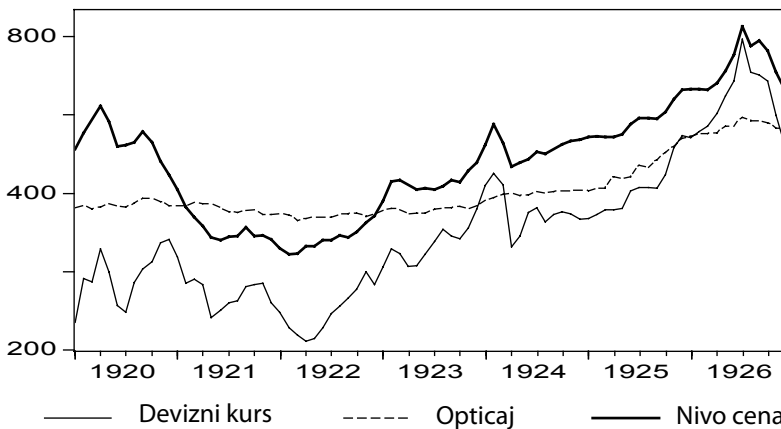
Poankare je ponovo osvojio vlast na izborima jula 1926, formirao široku koaliciju (uključujući i samog Heriota) i smesta preduzeo radikalne reforme sa

¹⁴ Kejnss se zalagao za stabilizovani nivo deviznog kursa franka, što je bilo suprotno britanskoj odluci (videti kolekciju Kejnsovih članaka i pamfleta o franku iz 1928).

¹⁵ Za više detalja o falsifikovanju izvoda francuske Banc de France, videti: B. Blancheton, *Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Albin Michel, Paris, 2001; i D. Jacob, *La Banque centrale et le secret, Thèse pour le doctorat ès sciences économiques*, Université Montesquieu-Bordeaux, 1996.

ciljem „da se plati ratni ceh“ i stabilizuje franak. Osnovana je grupa stručnjaka sa ciljem razgovora o tehničkim detaljima stabilizacije, u okviru koje je Žak Ruef (Jacques Rueff) bio zadužen za „specijalnu misiju“ (*chargé de mission*)¹⁶ da pronade optimalan devizni kurs franka. Očekivanja u vezi sa stabilizacijom su se povećala i osnažila kao rezultat konstruktivnih reformi na polju javnih finansija (balansiranje budžeta) i uglavnom smanjenja troškova, povećanja poreza i konverzije kratkoročnih u dugoročne dugove. Ovaj proces pratio je priliv kapitala koji je doveo do akumulacije deviznih rezervi u Banc de France i restoracije potražnje za domaćom valutom (u realnim veličinama).

Slika 1. Francuska (1920-1926): Nivo cena, novac u opticaju i devizni kurs (frank-američki dolar) (logaritamska skala)



Augusta 1926. godine uveden je novi gornji limit za novac u opticaju, a februara 1927. prekinuta je emisija obveznica trezora. Nominalna vrednost franka je počela rasti u odnosu na druge valute koje su se opredelile za sledeći stepen *de facto* stabilizacije. Bank de France počela je da interveniše na deviznom tržištu kako bi se smanjila ćudljivost deviznog kursa (kao što je u nekim periodima štitila franak od nagle apresijacije). Naredni korak značio je ukidanje restrikcija na odliv kapitala (10. januar 1928.) i stupanje na snagu Zakona o devalvaciji franka kojim je vrednost franka dostigla otprilike 80% njegove predratne vrednosti. U ovoj fazi stabilizacije centralna banka je držala značajan iznos zlatnih rezervi. Od juna 1928. do decembra 1932. devizne rezerve su se povećale na 55 milijardi franaka, tj sa 8% na 27% svetskih zlatnih rezervi,¹⁷

¹⁶ Ruef je svoje iskustvo na polju stabilizacije stavio u konkretnu upotrebu tokom stabilizacije franka 1958, koju je sproveo pod patronatom predsednika De Gola. Žak Ruef vodio je finansijske misije Lige naroda u Bugarskoj, Grčkoj i Portugaliji u periodu 1927-1930.

¹⁷ K. Mouré, „Undervaluing the Franc Poincaré“, *Ekonomski istorijski pregled*, Nova serija, tom 49, br. 1, 1996, str. 137, 138.

što je omogućilo *de facto* stabilizaciju. Ovome je doprinelo i to što su dobici od revalorizacije zlata bili iskorišćeni za snaženje bilansa centralne banke (po novom kursu, 1.700 tona zlata dovelo je do povećanja deviznih rezervi Banque de France sa 5,6 milijardi na 26 milijardi franaka).

Nakon toga, sledeći devalvacije u Britaniji i SAD-u 1931. i 1933. godine, Francuska je ostala izolovana u tzv. zlatnom bloku. I na kraju, kad su čak i članice „zlatnog bloka“ jedna za drugom devalvirale svoje valute (Belgija, Švajcarska), Francuska je pod levičarskom vladom Leona Bluma bila primorana da se odrekne Poankareovog franka 26. septembra 1936. Tako je zlatni franak poživio nekih sedam godina čineći Francusku centralnom zemljom u smislu finansijskog sistema koja je najduže sprovodila monetarnu stabilizaciju. Možemo reći da je Poankareova stabilizacija jasna ilustracija uloge fiksnog deviznog kursa,¹⁸ dok su konvertibilnost i disciplina na polju javnih finansija klasičan primer kako izgraditi poverenje u nacionalnu valutu.

3.2. Bugarska – stabilizacija bugarskog leva

Stabilizacija u Bugarskoj pratila je stabilizacionu logiku razvijenih zemalja uz dodatak specifičnosti perifernih i manje razvijenih zemalja.¹⁹ Ekonomski i finansijski gubici iz Prvog svetskog rata Bugarskoj su se nagomilali na gubitke koje je pretrpela u iscrpljujućim Balkanskim ratovima 1912-1913. (ova tri rata se uglavnom zovu Velikim ratom). Prema Kirilu Nedelčevu (Kiril Nedelchev), dnevni troškovi za vođenje Balkanskih ratova iznosili su oko jedan milion leva, a tokom Prvog svetskog rata popeli su se na dva miliona leva.²⁰ Prema istom autoru, ako se izuzmu teritorijalni gubici, sveukupni troškovi za Bugarsku tokom Prvog svetskog rata mogu se zaokružiti na tri milijarde zlatnih leva. Javne finansije bile su sasvim uzburkane i u periodu 1916-1918: budžetski deficit iznosio je oko 1,5 milijardi zlatnih leva, a centralna banka (Bugarska narodna banka – BNB) finansirala je gotovo sve ratne troškove vlade.²¹ Kao

¹⁸ K. Mure kaže da se u vezi sa diskusijama oko tehničkih detalja Poankareove stabilizacije beleže neke kritičke opaske oko QTM i PPP kao i u vezi sa uravnoteženim deviznim kursom (otuda se termini *depresijacija* i *apresijacija* slabo i pominju), pa i značajem i popularnošću Aftalionove psihološke teorije deviznog kursa. K. Mouré, *ibid*.

¹⁹ O tome kako je funkcionisao zlatni standard i koje su njegove odlike u centru i periferiji svetske ekonomije u predratnom vremenu, videti: P. Whale, „The working of the prewar gold standard“, u: B. Eichengreen, M. Flandreau Eds., *The gold standard in theory and history*, Routledge, London and New York, 1997, a za međuratni period: B. Simmons, *Rulers of the game: central bank independence during the interwar years*, Međunarodna organizacija, tom. 50, br. 3, 1996.

²⁰ K. Nedelchev, *Monetary Issues: Bulgaria 1879-1940*, Knipegraph Printing House, Sofija, 1940, str. 76, 77 (na bugarskom).

²¹ A. Ivanov, *Izveštaj BNB guvernera Asen Ivanov na proslavi petogodišnjice osnivanja BNB*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 3, 1915-1929, dokument 22, 1929, str. 139 (na bugarskom).

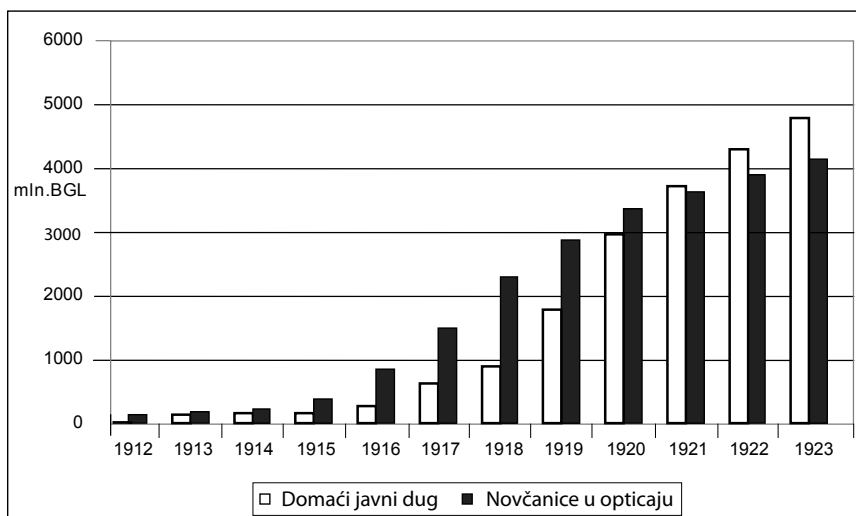
rezultat ovoga, drastično se povećao broj novčanica u opticaju (oko 14 puta), a pokrivanje zlatnih novčanica je palo na 3,2%, a srebrnih novčanica na 5,9% (tabela 1). Javni dug, a pogotovo leteći dug, dostigli su opasne visine (slika 2).

Tabela 1. Pokriće za novčanice u opticaju u Bugarskoj (1912-1918)

| Godina | Novčanice sa pokrivenom u zlatu (mil. leva) | Zlatne rezerve (u mil. leva) | Pokriveno u zlatu (%) | Novčanice sa pokrivenom u srebru (mil. leva) | Srebrne rezerve (u mil. leva) | Pokriveno u srebru (%) |
|--------|---|------------------------------|-----------------------|--|-------------------------------|------------------------|
| 1912. | 139,6 | 51,1 | 36,6 | 24,7 | 16,8 | 58,0 |
| 1913. | 166,0 | 55,3 | 33,3 | 22,8 | 23,4 | 102,6 |
| 1914. | 198,9 | 55,1 | 27,7 | 27,7 | 28,5 | 102,9 |
| 1915. | 304,8 | 61,4 | 20,1 | 65,1 | 22,5 | 34,6 |
| 1916. | 577,1 | 68,2 | 11,8 | 256,8 | 17,2 | 6,7 |
| 1917. | 1 176,0 | 62,9 | 5,3 | 316,8 | 16,9 | 5,3 |
| 1918. | 1 969,4 | 64,0 | 3,2 | 329,2 | 19,4 | 5,9 |

Izvor i beleške: K. Nedelchev, „Monetary Issues: Bulgaria, 1879-1940“, 1940, str. 77. Proučavajući podatke pronašli smo da je prilikom izračunavanja pokrivenosti u zlatu i srebru za novčanice u opticaju, Nedelchev koristio maksimalan iznos novčanica u opticaju dostignut te godine, kao i zlatne i srebrne rezerve na dan 31. decembar iste godine.

Slika 2. Javni dug i novčanice u opticaju (1912-1923)



Izvor i beleške: K. Nedelchev, *Monetary Issues: Bulgaria 1879-1940*, str. 81. „Iznos domaćeg javnog duga 1922. i 1923. uključuje i obveznice trezora koje su za te dve godine iznosile 150 odnosno 300 miliona leva.“

U periodu od kraja 1918. do kraja 1922, čak pre nego što su počela reparaciona plaćanja 1. oktobra 1923, na servisiranje stranog duga odlazilo je 112 miliona zlatnih leva ili 16,3% budžetske potrošnje.²² Na ovaj dug su onda, 27. novembra 1919, Sporazumom iz Neja (Neuilly) na Seni još pridodata reparaciona plaćanja, što je sve iznosilo 2.250 miliona zlatnih leva sa godišnjom kamatnom stopom od 5% u narednih 37 godina, plus okupacioni troškovi koji su iznosili jednu četvrtinu nacionalnog bogatstva. Od sveukupnog bugarskog spoljnog duga, na Francusku je otpadalo približno 26%; na listi kreditora sledili su Italija (25%), Grčka (12,7%) i Rumunija (10,55%). Spoljni dug je činio 96% javnog duga, a na reparacije je išlo 9/10 ukupnog spoljnog duga.²³ Uprkos ovoj teškoj situaciji, Bugarska je činila velike napore da održi reputaciju „dobrog“ dužnika koji ne samo da je na sopstvenim leđima nosio teret dugovanja, već i nije uživao nikakav preferencijalni tretman olakšanja duga.²⁴

Konvertibilnost leva bila je *de facto* ukinuta početkom ratova (10. oktobra 1912), a bezuslovno finansiranje tokom rata od strane vlade ukinuto je januara 1919.²⁵ Pretpostavljalo se da će prekid u konvertibilnosti biti privremen, poput nekih tipičnih kratkoročnih ometanja zlatnog standarda tokom ratova ili drugih ekstremnih događanja (pravilo sa izlaznom klauzulom²⁶). Kao rezultat, lev je devalviran u periodu 1915-1918. čak 16,4 puta²⁷ i 26,65 puta tokom produženog vremenskog perioda (1912-1923).

Kako su i propisali međunarodni finansijski stručnjaci, stabilizacija u Bugarskoj je takođe imala tri faze i sledeću hronologiju.²⁸ Prva, početna faza

²² Za više o razvoju bugarskog spoljnog duga kao i sveukupnoj situaciji u bugarskoj ekonomiji nakon Velikog rata, videti krucijalni i još neobjavljen istraživački rad o istoriji spoljnog duga bugarske vlade: Vatchkov, Ivanova, Todorov i Koszul, *Les efforts de restauration financière de la Bulgarie (1922-1931)*, Félix Alcan, Pariz, 1932. i N. Stoyanov, *Reparations and Inter-Allied Debts. Bulgarian Government Debts*, Sofija, 1933. (na bugarskom).

²³ J. Koszul, op. cit., str. 40.

²⁴ M. Ivanov, *Political Games with the external Debt. Bulgarian Scenarios of Economic Crises and Upsurge, 1929-1934*, Zlatyo Boyadzhiev Publishing House, Sofija, 2001 (na bugarskom); M. Ivanov, „Could We Devalue? What is There behind the Orthodox Bulgarian Answer to the Great Depression?“, *Istorijski pregled*, br. 3, 4, 2005. (na bugarskom).

²⁵ BNB, Skup dokumenata, tom 3, Sofija, 2001, str. 55-56

²⁶ M. Bordo, F. Kydland, „The Gold Standard as a Commitment Mechanism“, u: T. Bayoumi, B. Eichengreen, M. Taylor, ed., *Modern Perspectives on the Gold Standard*, Cambridge University Press, 1996.

²⁷ G. Toshev, *Foreign Currency and Foreign Exchange Policy. A Scientific Inquiry into the Reasons of the Economic Crisis*, Franklin Cooperative Printing House, Sofija, 1928, str. 116, 172 (na bugarskom).

²⁸ Za više detalja videti: Zh. T. Burilkov, *The Monetary Reform*, S. M. Staikov Printing House, Sofija, 1928 (na bugarskom); G. Toshev, *ibid.*; A. Ivanov, *ibid.*; K. Nedelchev, *Monetary Issues: Bulgaria 1879-1940*, Knipegraph Printing House, Sofija, 1940. (na bugarskom); L. Berov, *The Bulgarian National Bank at 120*, neobjavljeni dokument, 1977. (na bugarskom).

počela je 1922. sa uvođenjem Zakona o ograničavanju emisije novčanica (sa gornjim nivoom od oko 5,5 milijardi leva). Kasnijom dopunom ovog zakona zahtevano je da novčanice u opticaju i druga stalna opterećenja i dugovanja Bugarske narodne banke ne smeju da pređu dvostruku vrednost dostupnog zlata i rezervnih valuta kad su u pitanju raspoloživi resursi banke.

Preduzete su i mere za ograničenje javnih finansija tako što je ograničeno svako kreditiranje vlade unapred od strane BNB na iznos od 4.700 miliona leva (ili do 5.400 miliona leva u posebnim slučajevima). Ipak, pod takvim teškim budžetskim ograničenjima i velikim opterećenjem dugovima (godišnje isplate iznosile su približno 132,5 miliona zlatnih franaka ili više od 50% godišnjih budžetskih prihoda²⁹, finansiranje vlade kroz emisiju novčanica bilo je ključno pitanje. Tako je stanje javnih finansija imalo ključnu ulogu i uticaj na kretanja deviznog kursa i nivoa cena.

Očekivanja koja su pratila svaku rundu pregovora o dugovanjima uveliko su uticala na dinamiku kretanja deviznog kursa. Najnižu međunarodnu kupovnu moć bugarski lev je dostigao 1921. godine (184 leva za američki dolar), a u junu 1923. zabeležen je nagli skok na 75 leva za jedan dolar, dakle desila se apresijacija od 245%. Događaji koji su usledili u vidu francuske invazije na Rursku oblast i sve političke i ekonomske posledice koje je to značilo za Nemačku, još jednom su postavili međunarodni sistem deviznog kursa na stazu devalvacije. Kao rezultat drastične devalvacije rajhsmarke, Bugarska (BNB) je izgubila ogromnu količinu novca denominiranu u rajhsmarkama i blokiranu u nemačkim bankama.³⁰ Ova sredstva su predstavljala pokriće bugarskog leva i njihova devalvacija nanela je težak udarac kupovnoj moći bugarskog leva. Ovo je još jednom primoralo BNB da uvede monopol na menjačke poslove (prvi monopol na razmenu valuta uveden je decembra 1918. a ukinut maja 1920). Tržište menjačkih poslova zatvoreno je (11. decembra 1923) i BNB je počela da određuje kupovni i prodajni kurs za strane valute. U skladu sa zakonom od 2. maja 1924, BNB je počela da upravlja deviznim kursem (na skali gde je prodajni kurs bio 139 a kupovni 137,2 leva po dolaru), što je protumačeno kao akt efektivne stabilizacije.³¹

Zakon o BNB od 20. novembra 1926. smatra se sledećim korakom u procesu stabilizacije leva, a sastojao se iz stvaranja konvertibilnosti, čime se ojačao postignut prelazak na zlatno-devizni standard. Na osnovu člana 8 ovog zakona, određeno je da pokriće za novčanice bude 33 1/3%, pošto je predviđeno da se dostigne nivo od 40%. Iako je Zakon definisao pokriće za novča-

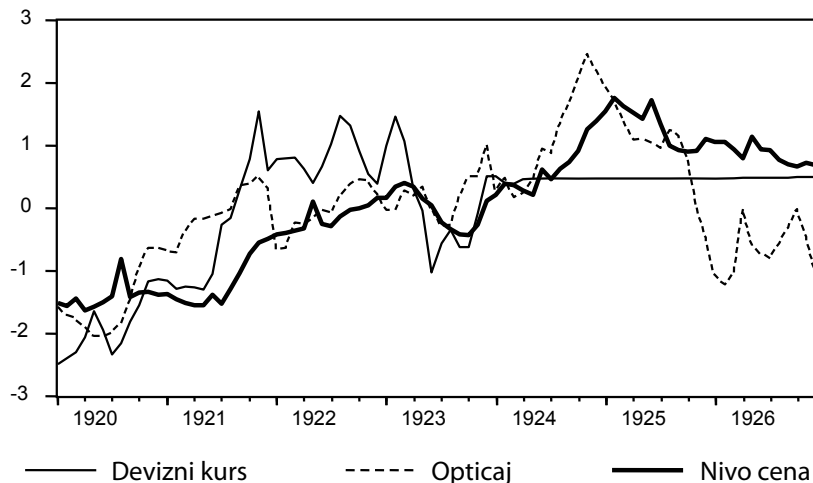
²⁹ J. Koszul, *ibid.*

³⁰ Bugarska je u Prvi svetski rat ušla uz uslov da dobije zajam i finansijsku pomoć od Nemačke i Austrougarske od približno 200 miliona zlatnih franaka.

³¹ A. Ivanov, *Izveštaj BNB guvernera Asen Ivanov na proslavi petogodišnjice osnivanja BNB*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska Narodna banka: Skup dokumenata, tom 3, 1915-1929, dokument 22, 1929, str. 141 (na bugarskom).

nice u opticaju, nije fiksno određen kurs u odnosu na zlato, to jest nije još bio određen sadržaj zlata u levu.

Slika 3. Bugarska (1920-1926): Nivo cena, novac u opticaju i devizni kurs (lev-američki dolar) (normalizovana skala)



Sa Zakonom o stabilizaciji (od 3. decembra 1928), lev je konačno i pravnim putem povezan sa zlatom, pošto je članom 1 ovog zakona ustanovljen kurs od „92 leva za 1 gram čistog zlata“. Još detaljnije, što onda objašnjava i proviziju BNB, kurs od 139 leva za jedan američki dolar značio je 139 leva za jedan i po gram zlata (koliki je sadržaj zlata u dolaru). Bugarski državnici su od samog starta naznačili ključnu ulogu stabilizacije leva kao osnove za sveukupnu finansijsku i ekonomsku stabilizaciju. U ime centralne banke, zamenik direktora Burilkov povezao je stabilizaciju leva sa restoracijom morala u poslovnim odnosima.³²

Imajući u vidu gubitak sredstava u vidu stranih valuta, stabilizaciju leva pratila je deflaciona monetarna politika.³³ Smanjenje snabdevanja novcem bilo je predmet debata i kritike koje su uglavnom dolazile od akademskih ekono-

³² Zh. T. Burilkov, *The Monetary Reform*, S. M. Staikov Printing House, Sofija, 1928, str. 23. (na bugarskom).

³³ U periodu nakon krize deviznog kursa 1924-1927, ponuda novca (novčanice u opticaju) drastično je opala zbog restriktivne monetarne politike BNB – na primer, Tošev procenjuje da je došlo do smnjenja za oko 1/3. G. Toshev, op. cit., str. 176-177, a s druge strane, cene nisu pale za isti iznos. Prema nekim drugim autorima, da bi se postigla ravnoteža, cene su morale pasti za još veći procenat (za oko 40%) nego što se smanjio novac u opticaju. Yurii, *Monetary Crisis Liquidation (the Appreciation of our Lev)*, Pridvorna Printing House, Sofija, 1923, str. 28. (na bugarskom)

mista Toševa³⁴, Jurija³⁵, Nikolova³⁶, Toteva³⁷, Bošnjakova³⁸, Čapkunova³⁹, Sarailieva⁴⁰ i Mončeva⁴¹ među ostalima, koji su smatrali da je to koren ekonomske krize u zemlji.

Iako je velika depresija pogoršala ekonomsku krizu u zemlji,⁴² Bugarska je održala svoj fiksni devizni kurs i konvertibilnost svoje valute i nakon devalvacije američkog dolara 1933. godine. Lev je ostao fiksiran za francuski franak.⁴³ Nakon devalvacije franka 1939, upravno veće BNB nastavilo je da održava fiksni devizni kurs do kraja te godine, tvrdeći da „mi nismo direktno pogođeni ovom devalvacijom i momentalno nema potrebe za bilo kakvim popravnim merama, naš izvoz će nastaviti da raste kao i do sada“.⁴⁴

Hronologija procesa stabilizacije u Francuskoj i Bugarskoj pokazuje očigledne paralele među događajima. Ovakvo paralelno kretanje monetarnih stabilizacija bilo je predodređeno odlukama koje su donešene na dve međunarodne konferencije u Briselu (1920) i pogotovo u Đenovi (1922). Štaviše, Francuska (kao glavni kreditor) bila je bugarskim političarima i ekonomistima u neku ruku primer (institucionalni benčmark) dobre monetarne politike koju

³⁴ G. Toshev, *ibid.*

³⁵ Yurii, *ibid.*

³⁶ G. Nikolov, *Stabilization: Monetary and Economic (Thoughts on the Monetary and Economic Crisis)*, Elisei Petkov Printing House, Sofija, 1927. (na bugarskom).

³⁷ T. Totev, *The Money. Coins – Banknotes – Paper Money*, Zadrushen Trud Printing House, Sofija, 1932. (na bugarskom).

³⁸ D. Boshnyakov, *Prices and the Monetary Problem*, Razvitie Printing House, Sofija, 1936. (na bugarskom).

³⁹ A. Chapkunov, *Crises and Foreign Currency*, Hudozhnik Printing House, Sofija, 1936. (na bugarskom).

⁴⁰ G. Sarailiev, *Monetary Devaluations and Their Effect at Home and Abroad*, Sofija, 1937. (na bugarskom).

⁴¹ B. Monchev, *The Monetary Problem after the World War*, Sofija, 1939. (na bugarskom)

⁴² Za više detalja o uticaju velike depresije na bugarsku ekonomiju kao i za teoretske diskusije tog vremena, videti: M. Ivanov, *Political Games with the external Debt. Bulgarian Scenarios of Economic Crises and Upsurge, 1929-1934*, 2001, Zlatyo Boyadzhiev Publishing House, Sofija (na bugarskom); M. Ivanov, „Could We Devalue? What is There behind the Orthodox Bulgarian Answer to the Great Depression?“, *Istorijski pregled*, br. 3, 4, 2005. (na bugarskom)

⁴³ BNB, Skup dokumenata, tom 4, Sofija, 2004, str. 419

⁴⁴ BNB, Skup dokumenata, tom 4, Sofija, 2004, str. 557-562. Prema Mončevu, postojale su dve tendencije: kreditori (među njima i Francuska) nastojali su da devalviraju sopstvene valute kako bi poboljšali svoje platne bilanse, dok su se dužnici (uglavnom poljoprivredne zemlje među kojima je i Bugarska) opredelili za očuvanje kupovne moći svojih valuta kako bi umanjili dugove (često su uvodili zaštitne tarife). B. Monchev, *ibid.* Istorijsku analizu toga zašto Bugarska nije devaluirala lev, nudi: M. Ivanov, „Could We Devalue? What is There behind the Orthodox Bulgarian Answer to the Great Depression?“, *Istorijski pregled*, br. 3, 4, 2001. (na bugarskom).

su se oni svojski trudili da „imitiraju“. Kao rezultat ovoga, Francuska i Bugarska su gotovo istovremeno počele pripreme za stabilizaciju svojih nacionalnih valuta 1924. Ipak, zbog činjenice da je francuska stabilizacija prekinuta (prva Poankareova stabilizacija) na dve godine iz političkih razloga i da je nastavljena 1926, kad se Poankare vratio na vlast; *de facto* stabilizacija bugarskog leva izvršena je pre stabilizacije francuskog franka. Kasnije su obe stabilizacije zajedno dostigle 1928. svoje „pravno utemeljenje“.

3.3. Dve različite ideološke šeme

Na početku treba napomenuti da je većina bugarskih autora koji su se bavili periodom koji prethodi stabilizaciji, opazila empirijska neslaganja u tradicionalnim postulatima QTM i PPP, na primer: Petkof⁴⁵, Kemilev⁴⁶, Juri⁴⁷. Ako se vratimo na ratne godine 1915-1918, Berov je rezimirao ova neslaganja sledećim obrazloženjem: povećanje novca u opticaju za 6,2 puta, povećanje cena od 5,5 puta i devalvacija leva u odnosu na švajcarski franak od samo 1,5 puta; on je objasnio ovakvo stanje snažnom državnom intervencijom na polju ekonomije tih godina.⁴⁸ Kako tvrdi Tošev, „barometar koji nas obaveštava kada inflacija počinje da se ubrzava je devizni kurs“.⁴⁹ Mnogi drugi autori,⁵⁰ kao i bugarski ekonomisti upoznati sa francuskom literaturom⁵¹ koji su se bavili analizom perioda od pre stabilizacije, složili su se da je Aftalionov teoretski okvir najlogičnije objasnio neuspehe QTM i PPP u međuratnom periodu.

Ako uzmemo onu klasičnu interpretaciju stabilizacije kao *efekat kredibiliteta* (ili efekat poverenja) i *efekat discipline*⁵², možemo tvrditi da je suprotno dominantnoj ideologiji stabilizacije franka u Francuskoj uloga efekta kredibiliteta relativno potcenjena u stabilizaciji leva. Drugim rečima, bugarski ekonomisti i političari stalno su naglašavali da je glavni motiv iza stabilizacije leva zapravo rukovođenje ponudom novca u opticaju, a ne konvertibilnost valute i

⁴⁵ J. Petkof, *Prix, circulation et change en Bulgarie de 1890 a 1924*, Jouve & Cie Editeurs, Pariz, 1926.

⁴⁶ A. Kemilev, „Money Circulation in Bulgaria“, *Žurnal Više trgovačke škole*, Varna, tom I, Izdanje 4, 1936, str. 287-3000 (na bugarskom).

⁴⁷ Yurii, op. cit.

⁴⁸ L. Berov, *The Bulgarian National Bank at 120*, neobjavljeni dokument (na bugarskom), 1997, str. 71.

⁴⁹ G. Toshev, op. cit., str. 114-116.

⁵⁰ J. Koszul, *Les efforts de restauration financière de la Bulgarie (1922-1931)*, Félix Alcan, Pariz, 1932.

⁵¹ P. Ilief, *La banque nationale de Bulgarie et l'histoire de sa politique monétaire*, Lyon, 1930; J. Petkof, *ibid.*

⁵² Rejbo i Tore daju interesantnu analizu na temu efekata kredibiliteta i discipline. A. Raybaut, D. Torre, *Discipline, confiance et stabilité des régimes de caisse d'émission en transition vers l'Euro*, Rađ predstavljen u Marakešu, Maroko, 16-17. mart 2005.

fiksni devizni kurs kome se može verovati. Izuzetci su retki i to su uglavnom ekonomisti BNB⁵³ koji su davali prednost efektu kredibiliteta ostvarenom stabilizacijom leva, ali u isto vreme nisu odbacili ni značaj efekta discipline.

Neki bugarski autori su ipak potpuno zanemarili ulogu efekta kredibiliteta koji proističe iz stabilizacije. Na primer, Tošev je – kritikujući toriju kredibiliteta Adolfa Vagnera – istakao da postoje neki objektivni ekonomski zakoni, u suprotnom bi vladala „naučna arbitrarnost“.⁵⁴ On tvrdi da je količina novca u optičaju bitnija od pravila konvertibilnosti jer „konvertibilnost je samo prazna reč“⁵⁵, a „procena sadržaja zlata u levu arbitrarana je čin“.⁵⁶ Poput Toševa, Nikolov je mnogo puta rekao da glavno pitanje nije u pokriću novca, niti da li podloga za novac treba da bude rezervna valuta ili zlato, već je ključan kvantitet. On kaže da postoji „štetna psihološka sklonost ka zlatnom novcu a ne rezervnoj valuti (ili fiducijarnom novcu zasnovanom na poverenju)“.⁵⁷ Kako on smatra, „isto pokriće novca ne odgovara jednako dobro u svakom vremenu i u svakoj zemlji“.⁵⁸ Tošev se takođe slaže da je glavno pitanje: „koliko je novca potrebno za tržište menjačkih poslova?“⁵⁹ i iako on pominje ulogu „novca sa kredibilitetom“ (kao drugi faktor koji utiče na vrednost novca pored kvantiteta), on insistira da je „u procesu stabilizovanja monetarnog sistema kvantitet novca bitniji od pokrića“.⁶⁰

Tako su se formirale dve različite „ideološke šeme“ monetarne stabilizacije u Francuskoj (gde dominira efekat kredibiliteta) i Bugarskoj (gde prevladava efekat discipline) i ove dve šeme u izvesnoj meri predodređuju (naravno, zajedno sa nekim drugim faktorima) različite pristupe u implementaciji procesa stabilizacije u ove dve zemlje.⁶¹ Dok je stabilizacija u Francuskoj bila više

⁵³ Ekonomisti BNB su mnogo puta isticali ulogu i značaj faktora poverenja u monetarnoj stabilizaciji. Na primer, u godišnjem izveštaju BNB 1929, u analizi bugarske ekonomske situacije početkom velike depresije, ističe se: „Situacija na polju deviznog kursa, kao ni mere preduzete od strane rukovodstva BNB ne daju nikakav razlog za brigu po pitanju stabilnosti leva. Nažalost, neke uznemirujuće glasine na tom polju imale su velikog odjeka u našoj javnosti koja je poznata po tome što većito brine o nekim izmišljenim pretnjama; takve glasine su došle i do inostranstva i nanele veliku štetu našim finansijama. Uprava Banke učinila je sve da rasprši takve strahove i sumnje i da uveri javnost da je, uprkos nepovoljnom ekonomskom razvoju, ona u stanju da održi stabilnost leva“. BNB, Skup dokumenata, tom 3, Sofija, 2001, str. 55-56.

⁵⁴ G. Toshev, op. cit., str. 99.

⁵⁵ Ibid., str. 178

⁵⁶ Ibid., str. 199.

⁵⁷ G. Nikolov, *Stabilization: Monetary and Economic (Thoughts on the Monetary and Economic Crisis)*, Elisei Petkov Printing House, Sofija, 1927, str. 32, 33. (na bugarskom).

⁵⁸ Ibid., str. 34.

⁵⁹ G. Toshev, op. cit, str. 52.

⁶⁰ Ibid., 102-105.

⁶¹ Različite odlike procesa stabilizacije, kada se Bugarska uporedi sa drugim zemljama „zlatnog bloka“, predmet su analize Sarailieva koji se fokusira na balansiranje između „deval-

„tržišno orijentisana“ i bazirana na ponovnoj izgradnji kredibiliteta, bugarska stabilizacija je bila više administrativnog karaktera i regulisala ju je država (monopol na trgovinu stranim valutama nametnut od strane BNB, kontrola nad tokovima kapitala), a cilj joj je bio da se ustanovi finansijska disciplina.

Uprkos brojnim interpretacijama, bugarski ekonomisti su bili jedinstveni u naglašavanju uloge psihološkog faktora i očekivanja prilikom utvrđivanja deviznog kursa i kretanja cena. Slično očekivanjima u vezi sa uticajem reparacionih plaćanja Nemačke na francuski franak, na vrednost leva su mnogo uticala i očekivanja u vezi sa ishodom pregovora o dugovanjima. Na devizni kurs franka dodatno je uticalo očekivano uvođenje novih poreza koje je nova levičarska vlada najavila jula 1926, dok je devizni kurs leva odslikao očekivano povećanje carinskih tarifa iz 1921. godine.

Štaviše, mogli bismo povući i direktnu paralelu između uticaja tokova kapitala na devizni kurs i kretanje cena. Do sredine 1926. u Francuskoj se dešavao veliki odliv kapitala, a nakon drugog mandata Poankareove vlade, kapital se vratio u zemlju. Slično tome, u Bugarskoj se dešavao odliv kapitala između jula 1923. i aprila 1924, kada se očekivalo visoko oporezivanje kapitalnog profita, a desila se prilično suprotna tendencija nakon jake i eksplicitne motivacije stabilizacionih vlasti. Ako uzmemo Aftalionovu šemu, skup faktora Ω koji su uticali na devizni kurs sastoji se od: 1) očekivanog optimističnog ishoda pregovora o reparaciji; 2) tendencije u smeru balansiranja budžeta; 3) razvoja pozitivnog trgovinskog balansa, kao i 4) mnogih drugih psiholoških faktora, koje pominje Čapkunov.⁶²

4. Ekonometrijski test nakon gotovo čitavog veka

I pored toga što se sa stanovišta današnjice čine jednostavnim i prostim, Aftalion je za svoje vreme ipak primenjivao vrlo progresivne metode korelacije i standardnih grešaka u okviru vremenskih serija indeksa glavnih varijabli, i pedantno je poredio njihovu dinamiku. Uzimajući u obzir današnje teorije, on je pogrešno ili bar previše pojednostavljeno interpretirao promene varijable x koje dolaze pre promene varijable y kao uzročnu vezu ($x \rightarrow y$). Mi danas znamo da su problemi u vezi sa uzročnošću mnogo kompleksniji, čak i uzročnost po shvatanju Grendžer-Sims (Granger-Sims).⁶³

vacije leva i povećanja carinskih dažbina“ i zalaže se za ovo drugo kako bi se poboljšao spoljni balans Bugarske. Prema njemu, prvi pristup je poput „skoka u mraku“. Čitaoci će naći u Sarailievoj knjizi neke argumente koji se tiču prisustva „prvobitnog znaka“ u perifernim zemljama. G. Sarailiev, op. cit., str. 27, 32.

⁶² A. Čapkunov, *Crises and Foreign Currency*, Hudozhnik Printing House, Sofija, 1936, str. 39 (na bugarskom).

⁶³ Varijabla x uzrokuje y pri datom skupu informacija, ukoliko se trenutna vrednost y može pre bolje predvideti dodavanjem ranijih vrednosti x nego bez njih.

Pre nego pređemo na ekonometrijske testove Aftalionove psihološke teorije, neophodno je prokomentarisati neke metodološke karakteristike. Prvo, testovi će se primenjivati na period koji počinje s krajem Prvog svetskog rata i završava sa stabilizacijom – pošto se stabilizacija tretira kao reakcija na dominantnu ulogu deviznog kursa na objašnjenje kretanja cena kao i na inflatorna očekivanja. Testovi se završavaju *de facto* stabilizacijom, tako da poslednje zapažanje u slučaju Bugarske datira iz maja 1924, a u slučaju Francuske iz jula 1926. godine. Ovo automatski skraćuje vreme proučavanja na gotovo dve godine.

Drugo, bitno je uzeti u obzir karakteristike tržišne „čistoće“ u proučavanom periodu, to jest do kog je stepena kretanje varijabli vođeno tržišnim silama i principima i do koje mere država reguliše cene i odlučuje o razvoju drugih indikatora „čistije“, to je očigledniji efekat psihološke teorije. Nema sumnje da je tokom ratnih godina upliv države jak u obe zemlje. Kao što smo već rekli, bugarska stabilizacija je znatno manje tržišno orijentisana od francuske, a samim tim je i period u kome možemo detektovati odnose između Aftalionovih varijabli kraći (ovo bi mogao biti jedan od razloga zašto on nije uključio Bugarsku u uzorak zemalja koje je proučavao).

Treće, bitno je ne izgubiti iz vida kvalitet statistike u obe zemlje, na primer do kog stepena istaknuti indeksi cena odslikavaju istinsko kretanje cena ili do kog stepena prijavljeni novac u opticaju zaista odgovara stvarnom stanju stvari. Želimo samo da naglasimo da slično kao u Francuskoj (maj 1924-april 1925) postoje izveštaji i o računovodstvenim manipulacijama platnog bilansa centralne banke Bugarske,⁶⁴ kako bi se prikrilo povećanje novca u opticaju i narušavanje zakona. U ovu svrhu pružićemo detaljan opis podataka kad je u pitanju dinamika indikatora koji odslikavaju karakteristike kvaliteta podataka i uticaj politike koji će se uzeti u obzir u ekonometrijskoj analizi

Ekonometrijske procene Aftalionove psihološke teorije za predstabilizacioni period u obe zemlje (Francuska i Bugarska) svešće se na nekoliko testova dinamike deviznog kursa, novca u opticaju i cena. Prvi stepen uključuje analizu razvoja indikatora i njihovih osnovnih karakteristika sa fokusom na pravljenje dosledne statistike u vezi sa vremenskim serijama, neslaganjima i korelacijom.⁶⁵ Kako bi se identifikovali lanci uzročnosti u drugom koraku, na svaki par varijabli ćemo primeniti Grendžerov test uzročnosti. I na kraju će se ekonometrijska analiza odnosa među indikatorima i njihove međusobne zavisnosti proširiti na testove „odgovora na šokove“ i analizu totalne verovatnoće koja se bazira na VAR modelima.⁶⁶

⁶⁴ Ovo se dešava van proučavanog perioda, tokom 1930-ih, pod guvernerom BNB Dobrim Bozhilovim. Kasnije su optužbe u vezi sa falsifikovanjem upućivane Kirilu Gunevu, zameniku guvernera u istom periodu. BNB, Skup dokumenata, tom 4, Sofija, 2004, str. 945-952

⁶⁵ Slično onom što su Aftalion i Petkof uradili u slučaju Bugarske, putem „ručnih“ kalkulacija. A. Aftalion, *ibid.*; J. Petkof, *ibid.*

⁶⁶ Analitički koraci su slični onima koje je preduzimao Spanos. A. Spanos, E. Andreou, G. Syrichas, *A VAR model for the monetary sector of the Cyprus economy*, Univerzitet na Kipru i Centralna banka Kipra, 1997.

4.1. *Ekonometrijski test za Francusku (1920-1926)*

Proučavani predstabilizacioni period je isti onaj koji je proučavao Aftalion (1920-1926) i, još preciznije, on završava u julu 1926. kada je postalo jasno da će Poankare preduzeti „drugi“ talas stabilizacionih reformi. Tako mi ovde koristimo zapravo iste podatke koje je Aftalion koristio.⁶⁷ Ovde bismo hteli da privučemo pažnju čitaoca na jedan veoma zanimljiv metodološki slučaj.

Kao što je već rečeno, nedeljne balansne liste Bank de France falsifikovane su u periodu od maja 1924. do aprila 1925, kako bi se sakrila preterana emisija novčanica (ovaj slučaj detaljno je proučio Blanšton).⁶⁸ Nedeljne analize balansnih lista otkrivaju da je falsifikovanjem centralna banka uspevala da se pridržava zakonski predviđenog maksimuma od 41 milijarde franaka u četvrtoj nedelji svakog meseca do avgusta 1924. godine. Poslednje nedelje septembra 1924. narušavanje pravila se više nije moglo kriti, a stvar je isplivala na površinu 2. oktobra. Iako ni period u kom se falsifikovanje dešavalo ni obim falsifikovanih informacija nisu bili preveliki (ipak su bili simbol za narušavanje pravila), nailazimo na jedan metodološki slučaj koji proizilazi iz činjenice da je Aftalion izgradio svoju teoriju na oficijelnim vrednostima posmatranih indikatora.

Stoga bi bilo logično da postavimo sebi neka pitanja. Prvo, da li ima smisla koristiti prave, verodostojne informacije kad su očekivanja u vezi sa faktorima i odluke o njima donošene na osnovu falsifikovanih podataka? Drugo, nije li ipak bolje koristiti prave podatke koji mogu bolje objasniti fundamentalne odnose u okviru QTM i PPP? Treće, da li bi bilo ispravno odbaciti Aftalionove teoretske odnose zasnovane na podacima koje on nije ni koristio? I na kraju, zašto on (kao ni drugi ekonomisti, npr. Ruef) nije počeo da primenjuje prave podatke kada je falsifikovanje razotkriveno aprila 1925. i kada se ispostavilo da je ono postalo direktan povod za krizu deviznog kursa 1926. godine?⁶⁹ Odgovori na ova pitanja mogu poslužiti kao predmet neke druge diskusije.⁷⁰ Mi ćemo u ovom radu koristiti iste podatke, a kojima je Aftalion izgradio svoju psihološku teoriju novca i deviznog kursa.

Statističke karakteristike i pre svega nepoklapanja u varijablama (bilo u nivoima ili u prvoj razlici logaritama) pokazuju već na prvi pogled da je dinamika deviznog kursa najčudljivija (0,07), a da je prate kretanje cena (0,04) i novac u opticaju (0,01). Štaviše, matrica korelacija (tabela 2) pokazuje da postoji snažnija međuzavisnost kretanja između deviznog kursa i cena, kao i između

⁶⁷ A. Aftalion, op. cit., str. 58-64.

⁶⁸ B. Blancheton, *Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Albin Michel, Paris, 2001.

⁶⁹ J. Rueff, *Théorie des phénomènes monétaires*, Payot, Pariz, 1927.

⁷⁰ Moguće je proceniti korelaciju između pravih i falsifikovanih podataka u svrhu analiziranja da li se ovi podaci kreću paralelno ili ne. Drugi predlog je da se u model postavi jedna izmišljena „kontrolna“ varijabla.

deviznog kursa i novca u opticaju, nego između novca u opticaju i cena. Setimo se da je Aftalion ovaj period podelio na male uzorke (do jedne godine) i izračunavao je korelaciju za svaki od ovih poduzoraka. Ipak, smatramo da ovaj pristup nije preterano koristan i informativan, između ostalog i zbog problema interpretiranja korelacija kao uzročnosti. Zato se radije opredeljujemo da testiramo Aftalionovu teoriju za čitav period.

Tabela 2. Francuska: Matrice korelacije varijabli

| | | | |
|-------------------------|--------------|------------------|-----------|
| U nivoima | Devizni kurs | Novac u opticaju | Nivo cena |
| Devizni kurs | 1,000000 | 0,925512 | 0,874854 |
| Novac u opticaju | 0,925512 | 1,000000 | 0,855251 |
| Nivo cena | 0,874854 | 0,855251 | 1,000000 |
| Prva razlika logaritama | Devizni kurs | Novac u opticaju | Nivo cena |
| Devizni kurs | 1,000000 | 0,286006 | 0,713637 |
| Novac u opticaju | 0,286006 | 1,000000 | 0,332630 |
| Nivo cena | 0,713637 | 0,332630 | 1,000000 |

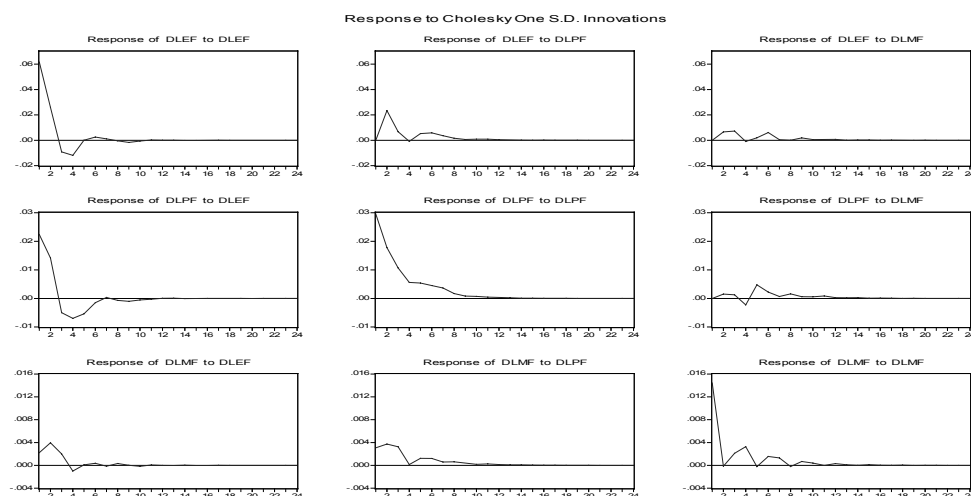
U sklopu drugog koraka identifikovanja odnosa uzročnosti proučavamo Grendžerov test uzročnosti u parovima tako što uzimamo prag verovatnoće od 0,05 kao kriterijum za odbacivanje nulte hipoteze (tabela 3). Tako možemo i da sumiramo rezultate i damo im sledeću ekonomsku interpretaciju: (1) više je verovatno da je dinamika deviznog kursa determinanta kretanja u vezi sa novcem u opticaju nego obratno; (2) devizni kurs dominira dinamikom cena, i (3) lanac uzročnosti između cena i novca u opticaju nije nedvosmislen i jednostavan odnos. Tako dolazimo do toga da je pravac uzročnosti, kako ga je posmatrao i teoretski postulirao Aftalion, a u vezi sa tvrdnjom da impuls polazi od deviznog kursa, a onda se kreće prema cenama i novcu u opticaju, u suštini dokazan i potvrđen Grangerovim testovima uzročnosti.

Tabela 3. Francuska: Grendžerovi testovi uzročnosti

| Grendžerovi testovi uzročnosti koji se izvode po parovima | | | |
|---|------|--------------|-------------|
| Uzorak: I 1920. – VII 1926. | | | |
| Zaostajanja: 4 | | | |
| Nulta hipoteza: | Broj | F-Statistika | Verovatnoća |
| MF ne uzrokuje EF u smislu Grendžera | 75 | 2,08188 | 0,09308 |
| EF ne uzrokuje MF u smislu Grendžera | | 2,66357 | 0,04003 |
| PF ne uzrokuje EF u smislu Grendžera | 75 | 2,58119 | 0,04513 |
| EF ne uzrokuje PF u smislu Grendžera | | 4,40683 | 0,00322 |
| PF ne uzrokuje MF u smislu Grendžera | 75 | 4,20828 | 0,00428 |
| MF ne uzrokuje PF u smislu Grendžera | | 4,22419 | 0,00418 |

Rezultati analize podataka pružaju nam interesantne informacije na osnovu kojih možemo konstruisati VAR model koji uključuje sve do četvrtog optimalnog zaostajanja seta varijabli na osnovu informacijskih kriterija Akaike i Švarca (videti Dodatak). Na osnovu relativno prihvatljivih statističkih karakteristika ovog modela, u sledećem koraku ekonometrijske analize stvaramo simulacije odgovora na impuls i totalnu verovatnoću simulacije odgovora na impuls (slika 4); one potvrđuju i „daju validnost“ Aftalionovoj teoriji o hegemoniji deviznog kursa, pošto se ispostavlja da cene mnogo više reaguju na šokove koji dolaze od deviznog kursa nego na one koje proizvodi novac u opticaj (kolona 2). Štaviše, očigledno je da novac u opticaju ima relativno slab uticaj na razvoj i kretanje cena i deviznog kursa (kolona 3).

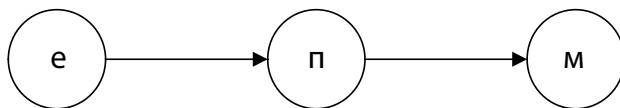
Slika 4. Francuska: Analiza odgovora na impuls (IR-Impuls Response)



Osim toga, rezultati analize totalne verovatnoće pokazuju ulogu inercije i očekivanja u procesu određivanja cena i deviznog kursa. Na primer, analiza totalne verovatnoće po pitanju cena pokazuje da je za oko 62% objašnjenje u samim vrednostima cena u prošlosti, 36% se objašnjava deviznim kursom, a samo 1-2% novcem u opticaju. Slično ovome, otprilike 85% ćudljivosti deviznog kursa automatski se dešava, 12% se povezuje sa kretanjem cena, a samo oko 3% je rezultat promena na frontu novca u opticaja. Analiza totalne verovatnoće, kad je u pitanju novac u opticaju, daje nam ekonometrijski dokaz da je čak u 80% slučajeva objašnjenje u prošlim vrednostima, oko 11-12% je određeno dinamikom cena, a 8-9% ponašanjem deviznog kursa.

Finalni korak ekonometrijske analize dozvoljava nam da „potvrdimo“ Aftalionova zapažanja i teoretske argumente u vezi sa lancem uzročnosti između ove tri varijable, i to uglavnom u smislu da je dinamika deviznog kursa glavni

izvor šokova za ekonomiju u međuratnom periodu, a onda se to prenosi na cene i konačno završava promenama i prilagođavanjima na polju obima novca u opticaju. Ovi se odnosi mogu ilustrovati sledećim grafikonom.



4.2. Ekonometrijski test za Bugarsku (1920-1924)

Za proučavani period (1920-1924) koristimo mesečne podatke o cenama iz statističkih godišnjih izveštaja Kraljevine Bugarske, koji su dostupni od 1922. godine. Pored toga, analiziramo podatke prikupljene iz literature u vezi sa vremenskim serijama promena u cenama hrane, grejanja i struje u periodu 1922-1931. (bazni indeksi 1914 = 100),⁷¹ kao i mesečne podatke o indeksima cena u periodu 1920-1927. (bazni indeksi 1913 = 100),⁷² bez ikakve indikacije o sadržaju i izvorima informacija. Ako ih sve svedemo na istu bazu (1913 = 100) i uporedimo ih sa oficijelnim statističkim podacima počevši od 1922, proizilazi da se tri vremenske serije poklapaju izuzev za 1924. godinu, gde se Nedelčevljevi podaci unekoliko razlikuju. Tako proizilazi da je indikator cena za Bugarsku „indeks promena u cenama hrane, grejanja i struje u 12 najvećih gradova Kraljevine Bugarske“, pošto ćemo koristiti Nedelčevljeve podatke za period 1920-1923. i oficijelne podatke za 1924. godinu.

Mnogo je teže pronaći pouzdane podatke u vezi sa kursom leva i američkog dolara u proučavanom periodu. Kozul koristi prosečne mesečne podatke objavljene u Glasniku federalnih rezervi koji izlazi od 1922. godine.⁷³ Koristeći se istim izvorom informacija, uspeali smo da proširimo seriju na najranije jul 1921, jer su se pre ovog datuma podaci odnosili samo na minimalne i maksimalne vrednosti. U kvartalnom izveštaju BNB postoje i podaci o prosečnom mesečnom deviznom kursu za period pre ovog posmatranog – sve do 1919, gde možemo da uočimo neke razlike između dve vremenske serije. Kao što smo već pomenuli govoreći o podacima koji se tiču cena u Bugarskoj, ako stavimo na stranu namernu manipulaciju podacima (tipična pojava za period pre i tokom stabilizacije), razlike se mogu javiti i zbog zaokruživanja vrednosti, nedovoljno stručnog kadra koji se bavio statistikom u BNB, ili usled greški u

⁷¹ J. Kozul, *Les efforts de restauration financière de la Bulgarie (1922-1931)*, Félix Alcan, Pariz, 1932.

⁷² K. Nedelchev, *Monetary Issues: Bulgaria 1879-1940*, Knipegraph Printing House, Sofija, 1940. (na bugarskom).

⁷³ J. Kozul, *ibid.*

štampi.⁷⁴ U nastojanju da pokrijemo što je moguće duži period, suočeni smo sa ograničenjima u korišćenju BNB podataka, ako uzmemo da su ekonomski agenti u zemlji zaista donosili odluke na osnovu oficijelnih izvora informacija. Zanimljivo je da BNB pokušava da potceni nominalnu apresijaciju i da naglasi devalvaciju nacionalne valute.

I na kraju, u vezi sa trećom varijablom (novac u opticaju), razlike među dostupnim serijama podataka su relativno beznačajne, uprkos brojnim pristupima i pokušajima definisanja ovog indikatora. Kada uzmemo u obzir ograničenja na polju dostupnosti podataka, mi proučavamo samo novac u opticaju pošto za period pre 1922. nismo pronašli mesečnu statistiku ove komponente kad su u pitanju obaveze i opterećenja BNB (depoziti potražnje i korespondentni računi). Štaviše, oficijelni podaci objavljeni od strane BNB⁷⁵ identični su podacima o novcu u opticaju koje daje Kozul, tako da ne nailazimo na probleme u kreiranju ove istorijske vremenske serije za proučavani period.⁷⁶

Sada se možemo okrenuti testiranju statistike, prateći korake koji su preuzeti u analiziranju francuskog perioda predstabilizacije. Statistička ćudljivost izbacuje na površinu upravo kretanja deviznog kursa, iako ne tako očigledno kao u francuskom slučaju. Devizni kurs beleži najveći stepen odstupanja od svoje srednje vrednosti (0,11), slede cene (0,04), a novac u opticaju je opet poslednji (0,02), ako uzimamo varijable kao prvu razliku logaritama.

Zanimljivo je da matrice korelacija, pogotovo kad se varijable pretvore u prvu razliku logaritama, govore o tome je da korelacija između deviznog kursa i novca u opticaju jača (tabela 4). Treba spomenuti i to da za različite poduzorke korelacije mnogo variraju, što odlikava visoku dinamiku i različite karakteristike tržišnih mehanizama, nivoa intervenisanja države, itd. Na primer, ako skratimo posmatrani period eliminisanjem zapažanja koja se odnose na vreme pre jula 1921, dobija se bliža korelacija između deviznog kursa i dinamike cena, kako u nivoima, tako i u prvoj razlici logaritama.

Tabela 4. *Bugarska: Matrice korelacije varijabli*

| U nivoima | Devizni kurs | Novac u opticaju | Nivo cena |
|------------------|--------------|------------------|-----------|
| Devizni kurs | 1,000000 | 0,793905 | 0,780339 |
| Novac u opticaju | 0,793905 | 1,000000 | 0,691938 |
| Nivo cena | 0,780339 | 0,691938 | 1,000000 |

⁷⁴ Na primer, prosečni mesečni kupovni kurs za maj 1924. iznosio je 147,2 a maksimalni i minimalni kurs bio je 137,2. Ovo je očigledno štamparska greška, što objašnjava zašto je kupovni kurs viši od prosečnog mesečnog prodajnog kursa.

⁷⁵ Mesečne podatke o novčanicama u opticaju za period pre 1928. beležio je i velikodušno nam stavio na raspolaganje Martin Ivanov.

⁷⁶ J. Kozul, *ibid.*

| Prva razlika logaritama | Devizni kurs | Novac u opticaju | Nivo cena |
|-------------------------|--------------|------------------|-----------|
| Devizni kurs | 1.000000 | 0.141123 | 0.000123 |
| Novac u opticaju | 0.141123 | 1.000000 | 0.019133 |
| Nivo cena | 0.000123 | 0.019133 | 1.000000 |

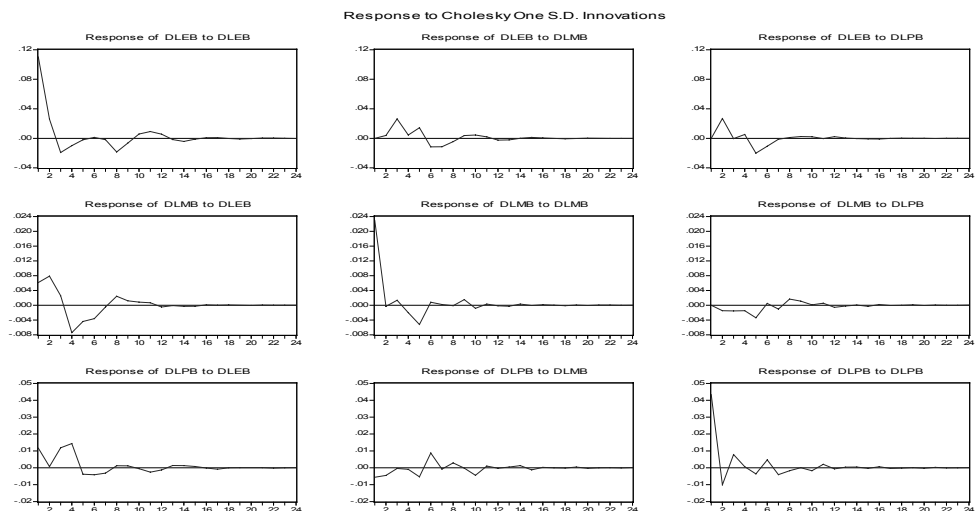
Grendžerov test uzročnosti takođe pokazuje neke razlike u odnosu na dinamiku francuskih monetarnih varijabli. Ako pođemo od malo liberalnije startne pozicije (primenjujući kriterijum prihvatanja/odbijanja pri verovatnoći od 0,10), možemo reći da: 1) očigledno je devizni kurs uzrok kretanja cena; 2) devizni kurs takođe odslikava dinamiku novca u opticaju, i 3) postoji verovatnoća da novac u opticaju utiče na promene u cenama. Ono što se, ipak, nikako ne može isključiti kao opcija je da dinamika deviznog kursa direktno utiče na cene.

Tabela 5. Bugarska: Grangerov test uzročnosti

| Grangerov test uzročnosti po parovima | | | |
|---------------------------------------|------|--------------|-------------|
| Uzorak: I 1920. – V 1924. | | | |
| Zaostajanja: 2 | | | |
| Nulta hipoteza: | Broj | F-Statistika | Verovatnoća |
| PB ne uzrokuje EB u smislu Grendžera | 51 | 0,43735 | 0,64840 |
| EB ne uzrokuje PB u smislu Grendžera | | 4,95947 | 0,01121 |
| MB ne uzrokuje EB u smislu Grendžera | 51 | 2,69840 | 0,07797 |
| EB ne uzrokuje MB u smislu Grendžera | | 2,29515 | 0,11217 |
| MB ne uzrokuje PB u smislu Grendžera | 51 | 2,07661 | 0,13695 |
| PB ne uzrokuje MB u smislu Grendžera | | 0,07956 | 0,92365 |

Uprkos relativno malom uzorku od 53 mesečna posmatranja (u Francuskoj smo imali 79), VAR modeli nam daju prilično interesantne rezultate (videti Dodatak). Prvo, analiza odgovora na impuls daje naznaku o slabom uticaju novca u opticaju na mehanizam uspostavljanja cena i deviznog kursa (kolona 2 na slici 5). Sve tri varijable su pre svega određene same sobom, čime se implicira ili visok nivo nezavisnosti (velika inercija) ili narušeni odnosi zbog nekog ometanja ili uplitanja administrativnog mehanizma. Ono što je bitno u slučaju Bugarske je relativno jak odgovor kako novca u opticaju (kolona 1, red 2) tako i cena (kolona 1, red 1) na šokove koji dolaze od deviznog kursa, što samo govori u prilog hegemoniji deviznog kursa. Ipak, IR analiza (analiza odgovora na impulse) pokazuje da obim novca u opticaju na lestvici uzročnosti leži negde između deviznog kursa i cena.

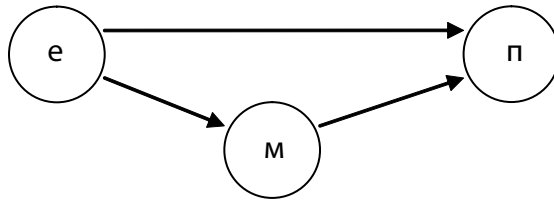
Slika 5. Bugarska: Analiza odgovora na impulse (IR analiza)



Analiza totalne verovatnoće pruža nam kvantitativne procene po pitanju odnosa uzročnosti među varijablama. Rezultati pokazuju da je 74-75% varijacija u cenama određeno njihovim prošlim vrednostima, za oko 19% odgovorna je ćudljivost deviznog kursa, a za 7% kretanja na polju novca u opticaju. Analiza totalne verovatnoće deviznog kursa (red 1), pored prilično visokog nivoa samouzrokovanih variranja (84-85%), jednako je pod uticajem (oko 8%) (očekivanih) kretanja nivoa cena i novca u opticaju. Ekonometrijski dokazi analize totalne verovatnoće novca u opticaju pokazuju da postoji direktan uticaj od strane deviznog kursa od oko 25%, što je mnogo značajnije od uticaja inflacije od oko 3%. Stoga ispada da je novac u opticaju očigledno funkcija deviznog kursa, a ne obratno. Da rezimiramo, rezultati pokazuju da je devizni kurs druga po važnosti varijabla u objašnjenju kretanja novca u opticaju i cena, a na prvom mestu je njihova jaka zavisnost od sopstvenog „ponašanja u prošlosti“. Naravno, za ove procene bi se, ako izuzmemo njihovu zavisnost i ograničenost na mali uzorak, moglo pronaći razumno ekonomsko objašnjenje u smislu prilično „netržišnog“ određivanja deviznog kursa u periodu pre stabilizacije u Bugarskoj (monopolističke intervencije od strane BNB na polju menjačkih poslova), u poređenju sa francuskim predstabilizacionim periodom. Slični rezultati testova uzročnosti dobijaju se i sa VAR modelima kada skratimo posmatrani period do kraja 1923. kada je kontrola deviznog kursa i *de facto* uvedena, a kretanja na polju deviznog kursa počinju uveliko da odslkavaju mešanje i intervencije centralne banke.

Iako je devizni kurs uzor kretanja cena, one su ipak određene i novcem u opticaju. Ovo daje osnova za tvrdnju da devizni kurs utiče na cene na dva načina: 1) direktno i 2) indirektno, preko novca u opticaju, a u oba slučaja ovo

se dešava preko očekivanja. Stoga se lanac uzročnosti u predstabilizacionom periodu u Bugarskoj može ilustrovati sledećim grafikonom.



Pošto su Aftalionova teorija i njegovi statistički testovi „primenjeni“ na bugarsku monetarnu istoriju od strane njegovih savremenika, bilo bi interesantno uporediti njihove rezultate sa onim dobijenim na osnovu VAR tehnika. Sve u svemu, procene Kozula i Petkofa⁷⁷ vrlo su slične našima. Prema prvom autoru, analize krivulja i korelacija u vezi sa novcem u opticaju daju nedvosmišlen rezultat koji kaže da su u periodu 1920-1924. lanci uzročnosti počinjali od deviznog kursa, kako se vremenom povećavao značaj novca u opticaju. Statističke procene Petkofa su čak bliže našim. Ovaj autor tvrdi da je u čitavom posmatranom uzorku (1920, 1921-1924) devizni kurs diktirao kretanja na polju cena i novca u opticaju, pošto u periodu ekonomskog uspona on konstatuje sledeći lanac uzročnosti: „devizni kurs-novac u opticaju-cene“, a u periodu ekonomskog opadanja registruje dva lanca, „devizni kurs-cene“ i „novac u opticaju-cene“.⁷⁸ I na kraju Petkof rezimira tvrdeći da postoje dve determinante cena: devizni kurs i novac u opticaju.⁷⁹

Zanimljivo je primetiti da su na osnovu naših testova lanci uzročnosti u Bugarskoj slični onima koje je Aftalion identifikovao u Nemačkoj. Ova sličnost ne iznenađuje ako znamo da su obe zemlje poražene u Prvom svetskom ratu i da je vrlo verovatno da su teret dugovanja kao i očekivanja u vezi sa isplatom dugova uticali na dinamiku varijabli i doveli baš do ovakvog odnosa uzročnosti. U ovakvoj postavci stvari devizni kurs utiče na cene kroz dva kanala: direktno i indirektno kroz novac u opticaju.

5. Zaključne napomene

Međuratna stabilizacija ima veliki broj dodirnih tačaka sa modernim konceptima koji danas dominiraju u raspravama o efikasnosti monetarnih režima, a pogotovo s onim koji su bazirani na ideji stabilizacije deviznog kursa, konvertibilnosti ili uopšte na pravilima, a ne na diskrecionim odlukama. Takvi mone-

⁷⁷ J. Koszul, op. cit., str. 120, 121; J. Petkof, op. cit., str. 187-191.

⁷⁸ J. Petkof, op. cit., str. 112.

⁷⁹ Ibidem, str. 141-148; 361-377.

tarni režimi imaju nedvosmislen prednost kad se radi o povećanju kredibiliteta monetarnih vlasti, čime se povećava i disciplina. U ovom radu se bavimo komparativnom analizom stabilizacija u Francuskoj i Bugarskoj. Dva pristupa stabilizaciji logični su odgovori na specifične predstabilizacione dinamike makroekonomskih varijabli koje je teško objasniti konvencionalnim QTM i PP teorijama.

Albert Aftalion je među prvim ekonomistima koji je naglašavao ulogu psiholoških faktora, očekivanja i poverenja prilikom analize inflatornih kretanja, deviznog kursa i novca u opticaju. Njegova psihološka teorija novca i deviznog kursa je u mnogim aspektima preteča modernog shvatanja procesa određivanja cena i deviznog kursa (uloga očekivanja, efekti ‚prebacivanja‘, *Random Walk* – nasumično kretanje cena bez uticaja prošlosti, dinamika višestruke ravnoteže, samoispunjavajuće proročanstvo, itd.). Aftalion svoju teoriju gradi na osnovu opažanja iz predstabilizacionih iskustava nekoliko evropskih zemalja (Bugarska nije uključena u njegov uzorak empirijskih ilustracija) i primene osnovnih statističkih metoda (što ponekad vodi ka nepreciznom tumačenju korelacija kao što je npr. uzročnost). Današnje ekonometrijske tehnike dozvoljavaju nam da izvršimo nove testove u vezi sa validnošću Aftalionove teorije tog vremena. Uprkos strukturalnim razlikama između Francuske i Bugarske u predstabilizacionom periodu, uzevši u obzir da je u Bugarskoj postojao visok nivo administrativnog upliva vlade u monetarna pitanja, Aftalionova teorija ipak dokazuje da se sve u svemu uklapa u sve činjenice.

Uloga očekivanja je vrlo bitna pošto novac u opticaju više nije vodeći indikator za cene i kretanja deviznog kursa, već je pre i najčešće završni element u lancu uzročnosti monetarnih odnosa. U oba slučaja (Francuske i Bugarske) devizni kurs je u fokusu kad su u pitanju očekivanja monetarnih činilaca („agena-ta“). Njegova *de facto* a kasnije i *de jure* stabilnost, kao i konvertibilnost nacionalne valute, izgleda su startna pozicija čitavog procesa stabilizacije. Specifične karakteristike procesa stabilizacije u dve zemlje odlikavaju njihove različite ideološke paradigme u kojima su stabilizacije izvođene. Ova dva primera ilustruju značaj efekta discipline (kontrola novca u opticaju) u debati u vezi sa stabilizacijom u Bugarskoj, ali i dominantnu ulogu efekta konvertibilnosti koji su zdušno podržavali i zagovarali svi političari i ekonomisti uključeni u proces stabilizacije u Francuskoj. Uprkos različitostima, procesi stabilizacije su u oba slučaja sprovedeni kao odgovor na slične probleme i monetarne zavisnosti i ograničenja, i u oba slučaja je ishod u odlučujućoj ulozi deviznog kursa i očekivanja.

Literatura

- Aftalion, A.: *Existe-t-il un niveau normal du change*, *Revue Economique internationale*, tom 4, 1925, str. 423-450.
- Aftalion, A.: *Monnaie, prix et change. Expériences récentes et théorie*, Recueil Sirey, Paris, 1927.
- Aftalion, A.: *L'or et la monnaie. Leur valeur. Les mouvements de l'or*, Les éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1938.
- Berov, L.: *The Bulgarian National Bank at 120*, 1997, neobjavljeni dokument (na bugarskom).
- Bainville, J.: *Les conséquences politiques de la paix*, Gallimard, Paris, 1920. [2002]
- Blancheton, B.: *Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Albin Michel, Paris, 2001.
- BNB: *Godišnji izveštaj za 1929, 1930*. (na bugarskom).
- BNB: *Motivi za nacrt zakona o dveiznom kursu i pokriću za novčanoce BNB, uz nacrt teksta koji je priložen*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 4, 1915-1929, dokument 2, 2001, str. 55-56 (na bugarskom).
- BNB: *Protokol upravljačkog sveta BNB uz rezoluciju koja kaže da devizni kurs treba privremeno bazirati na francuskom franku umesto na američkom dolaru zbog znatne depresijacije dolara na međunarodnom tržištu*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 4, 1930-1947, dokument 183, 2004, str. 419. (na bugarskom).
- BNB: *Protokol upravljačkog saveta BNB uz izjavu guvernera D. Bozhilov o politici deviznog kursa i klirinškim sporazumima sa nekim zemljama i rezoluciju o dopunama i izmenama opštih propisa o uvozu i izvozu*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 4, 1930-1947, dokument 295, 2004.a, str. 557-562 (na bugarskom).
- BNB: *Optužnica protiv: Kirila Guneva, dr P. Kyoseva, G. Proicheva, Sv. Tosheva, dr N. Hristova i St. Stoicheva, uz odluku sudskog gonjenja prema Zakonu o sudskom gonjenju onih koji su odgovorni za uvlačenje Bugarske u rat protiv saveznika*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 4, 1930-1947, dokument 566, 2004.b, str. 945-952 (na bugarskom).
- Bordo, M. – Kydland, F.: „The Gold Standard as a Commitment Mechanism“, Bayoumi, T. – Eichengreen, B. – Taylor, M. eds.: *Modern Perspectives on the Gold Standard*, Cambridge University Press, 1996.
- Bordo, M. – Frandreau, M.: „Core, Periphery, Exchange Rate Regimes, and Globalization“, Michael D. Bordo, Alan M. Taylor, Jeffrey G. Willi-

amson, eds.: *Globalization in Historical Perspective*, NBER Konferencija održana 4-5. maja 2001.

- Boshnyakov, D.: *Prices and the Monetary Problem*, Razvitie, Sofija, 1936. (na bugarskom).
- Burilkov, Zh. T.: *The Monetary Reform*, „S. M. Staikov“, Sofija, 1928. (na bugarskom).
- Chapkunov, A.: *Crises and Foreign Currency*, Hudozhnik, Sofija, 1936. (na bugarskom).
- Dangel-Hagnauer, C. – Raybaut, A.: „Monetary reform in France: the French economists and the stabilization of the franc in the 1920s“, Barends, I. – Gaspari, V. eds.: *Political Events and Economic ideas*, Edward Elgar, 2004.
- Eichengreen, B. – Flandreau, M. eds.: *The gold standard in theory and history*, Routledge, London and New York, 1997.
- Eichengreen, B.: *L'expansion du capital. Une histoire du système monétaire international*, L' Harmattan, 1997. [1996].
- Hawtrey, R.: *The Art of Central Banking*, Longmans, Green and Co., London, 1932.
- Ilief, P.: *La banque nationale de Bulgarie et l'histoire de sa politique monétaire*, Lyon, 1930.
- Ivanov, A.: *Izveštaj BNB guvernera Asen Ivanov na proslavi petogodišnjice osnivanja BNB*, Centralna kancelarija javnih spisa, Bugarska narodna banka: Skup dokumenata, tom 3, 1915-1929, dokument 22, 1929, str. 136-144 (na bugarskom).
- Ivanov, M.: *Political Games with the external Debt. Bulgarian Scenarios of Economic Crises and Upsurge, 1929-1934*, „Zlatyo Boyadzhiev“, Sofija, 2001. (na bugarskom).
- Ivanov, M.: „Could We Devalue? What is There behind the Orthodox Bulgarian Answer to the Great Depression?“, *Istorijski pregled*, br. 3, 4, 2005. (na bugarskom).
- Jacob, D.: *La Banque centrale et le secret*, Thèse pour le doctorat ès sciences économiques, Université Montesquieu-Bordeaux IV, 1996.
- Kemilev, A.: „Money Circulation in Bulgaria“, *Žurnal Više trgovačke škole*, Varna, tom I, izdanje 4, 1936, str. 287-300. (na bugarskom).
- Kemp, T.: „The French Economy under the Franc Poincaré“, *Ekonomski istorijski pregled*, Nova serija, tom. 24, br. 1, 1971, str. 82-99.
- Keynes, J. M.: *A Tract of Monetary reform*, MacMillan, London, 1923.
- Keynes, J. M.: *Reflexions sur le franc et sur quelques autres sujets*, Les documentaires, Pariz, 1928.
- Kindleberger (1990.) [1984.]. *Histoire financière de l'Europe occidentale*, Economica, Pariz
- Kindleberger: *La crise mondiale 1929-1939*, Economica, Pariz, 1988. [1973, 1986].

-
- Koszul, J.: *Les efforts de restauration financière de la Bulgarie (1922-1931)*, Félix Alcan, Pariz, 1932.
 - Monchev, B.: *The Monetary Problem after the World War*, Sofija, 1939. (na bugarskom).
 - Mouré, K.: „Undervaluing the Franc Poincaré“, *Ekonomski istorijski prehled*, Nova serija, tom 49, br. 1, 1996, str.137-153.
 - Nedelchev, K.: *Monetary Issues: Bulgaria 1879-1940*, Knipegraph, Sofija, 1940. (na bugarskom).
 - Nikolov, G.: *Stabilization: Monetary and Economic* (Thoughts on the Monetary and Economic Crisis), „Elisei Petkov“, Sofija, 1927. (na bugarskom).
 - Nogaro, B.: *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, Marcel Giard, Editeur, Pariz, 1924.
 - Nenovsky, N.: *Exchange rate Inflation. The contribution of Albert Aftalion (1874-1956)*, Izdanja Bugarske narodne banke, 2006.
 - Petkof, J.: *Prix, circulation et change en Bulgarie de 1890 a 1924*, Jouve & Cie Editeurs, Pariz, 1926.
 - Raybaut, A. – Torre, D.: „Discipline, confiance et stabilité des régimes de caisse d’émission en transition vers l’Euro“, Rad predstavljen u Marakešu, Maroko, 16-17. mart 2005.
 - Rist, Ch.: „Pour la stabilisation du franc“, Rist, Ch.: *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, Recueil Sirey, Pariz, 1933, [1925].
 - Rueff, J.: *Théorie des phénomènes monétaires*, Payot, Pariz, 1927.
 - Sarailiev, G.: *Monetary Devaluations and Their Effect at Home and Abroad*, Sofija, 1937. (na bugarskom).
 - Sauvy, A.: *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Economica, Pariz, 1984.
 - Simmons, B.: „Rulers of the game: central bank independence during the interwar years“, *Međunarodna organizacija*, tom 50, br. 3, leto 1996, str. 407-443.
 - Spanos, A. – Andreou, E. – Syrichas, G.: *A VAR model for the monetary sector of the Cyprus economy*, Univerzitet na Kipru i Centralna banka Kipra, 1997.
 - Stoyanov, N.: *Reparations and Inter-Allied Debts. Bulgarian Government Debts*, Sofija, 1933. (na bugarskom).
 - Toshev, G.: *Foreign Currency and Foreign Exchange Policy. A Scientific Inquiry into the Reasons of the Economic Crisis*, Franklin Cooperative, Sofija, 1928. (na bugarskom).
 - Totev, T.: *The Money. Coins – Banknotes – Paper Money*, Zadrushen Trud, Sofija, 1932. (na bugarskom).
 - Vallance: *Histoire du franc*, Champs, Flammarion, Pariz, 1998. [1996].
 - Whale, P.: „The working of the prewar gold standard“, Eichengreen, B. – Flandreau, M. eds.: *The gold standard in theory and history*, Routledge, London-New York, 1997.
 - Yurii, *Monetary Crisis Liquidation (the Appreciation of our Lev)*, Pridvorna, Sofija, 1923. (na bugarskom).

Dodatak

VAR Model u Francuskoj

| Procena vektora autoregresije | | | |
|---|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Datum: 08/08/06 Vreme: 14:06 | | | |
| Uzorak (prilagodeno): 1920:06 1926:07 | | | |
| Uključena posmatranja: 74 nakon finalnog prilagođanja | | | |
| Standardne greške u () & t-statistika u [] | | | |
| | DLEF | DLPF | DLMF |
| DLEF(-1) | 0.134482 (0.15956) [0.84283] | 0.011680 (0.09336) [0.12175] | 0.018543 (0.03860) [0.48037] |
| DLEF(-2) | -0.266052 (0.15529) [-1.1324] | -0.222034 (0.09336) [-2.37816] | -0.010792 (0.03757) [-0.28727] |
| DLEF(-3) | 0.043869 (0.15030) [0.29187] | -0.024333 (0.09036) [-0.26928] | 0.012586 (0.03636) [0.34614] |
| DLEF(-4) | -0.047258 (0.14425) [-.32761] | -0.092423 (0.08673) [-1.06569] | 0.008085 (0.03490) [0.23167] |
| DLPF(-1) | 0.742948 (0.26025) [2.85480] | 0.589630 (0.15646) [3.76848] | 0.127069 (0.06296) [2.01830] |
| DLPF(-2) | -0.418530 (0.28566) [-.46511] | -0.017684 (0.17175) [-0.10296] | 0.007236 (0.06911) [0.10471] |
| DLPF(-3) | 0.045958 (0.29074) [0.15807] | 0.158871 (0.17480) [0.90889] | -0.077449 (0.07033) [-1.10115] |
| DLPF(-4) | 0.134019 (0.27123) [0.49412] | 0.012063 (0.16307) [0.07398] | 0.013832 (0.06562) [0.21080] |
| DLMF(-1) | 0.458827 (0.54824) [0.83692] | 0.106168 (0.32961) [0.32210] | -0.009510 (0.13263) [-0.07170] |
| DLMF(-2) | 0.366661 (0.53723) [0.68251] | 0.021685 (0.32299) [0.06714] | 0.124091 (0.12997) [0.95480] |
| DLMF(-3) | -0.092247 (0.52357) [-.17619] | -0.126553 (0.31478) [-0.40204] | 0.213472 (0.12666) [1.68537] |
| DLMF(-4) | 0.247051 (0.52339) [0.47202] | 0.502510 (0.31467) [1.59694] | -0.000416 (0.12662) [-0.00328] |
| C | 0.009187 (0.00835) [1.09986] | 0.004769 (0.00502) [0.94964] | 0.003164 (0.00202) [1.56608] |
| R-squared | 0.323921 | 0.398689 | 0.234344 |
| Adj. R-squared | 0.190921 | 0.280399 | 0.083723 |
| Sum sq. resids | 0.232151 | 0.083914 | 0.013587 |
| S.E. equation | 0.061691 | 0.037090 | 0.014924 |
| F-statistic | 2.435508 | 3.370420 | 1.555849 |
| Log likelihood | 108.2825 | 145.9337 | 213.2996 |
| Akaike AIC | -2.575202 | -3.592802 | -5.413503 |
| Schwarz SC | -2.170434 | -3.188034 | -5.008735 |
| Mean dependent | 0.013873 | 0.005674 | 0.005169 |
| S.D. dependent | 0.068584 | 0.043723 | 0.015591 |
| Determinant Residual Covariance | | 6.94E-10 | |
| Log Likelihood (d.f. adjusted) | | 465.2493 | |
| Akaike Information Criteria | | -11.52025 | |
| Schwarz Criteria | | -10.30595 | |

VAR Model u Bugarskoj

| Procena vektora autoregresije | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Datum: 08/08/06 Vreme: 14:11 | | | |
| Uzorak (prilagodeno): 1920:06 1924:05 | | | |
| Uključena posmatranja: 48 nakon finalnog prilagođanja | | | |
| Standardne greške u () & t-statistika u [] | | | |
| | DLEB | DLPB | DLMB |
| DLEB(-1) | 0.152272 (0.15511) [0.98172] | 0.045539 (0.06360) [0.71605] | 0.076154 (0.03339) [2.28052] |
| DLEB(-2) | -0.313069 (0.15772) [-1.98493] | 0.109705 (0.06467) [1.69640] | 0.015853 (0.03396) [0.46685] |
| DLEB(-3) | -0.191620 (0.16091) [-1.19086] | 0.151034 (0.06598) [2.28923] | -0.036271 (0.03464) [-1.04701] |
| DLEB(-4) | -0.147989 (0.17155) [-0.86265] | 0.012393 (0.07034) [0.17619] | 0.029794 (0.03693) [0.80669] |
| DLMB(-1) | 0.320343 (0.73011) [0.43876] | -0.252603 (0.29936) [-0.84381] | -0.021176 (0.15719) [-0.13472] |
| DLMB(-2) | 1.263009 (0.69362) [1.82088] | -0.053182 (0.28440) [-0.18700] | 0.015976 (0.14933) [0.10698] |
| DLMB(-3) | 0.160999 (0.71850) [0.22408] | -0.081902 (0.29460) [-0.27801] | -0.210192 (0.15469) [-1.35881] |
| DLMB(-4) | 0.963770 (0.70101) [1.37484] | -0.470828 (0.28743) [-1.63808] | -0.292166 (0.15092) [-1.93588] |
| DLPB(-1) | 0.622371 (0.39255) [1.58547] | -0.234208 (0.16095) [-1.45515] | -0.034306 (0.08451) [-0.40593] |
| DLPB(-2) | 0.053459 (0.37463) [0.14270] | 0.089589 (0.15361) [0.58323] | -0.092002 (0.08066) [-1.14068] |
| DLPB(-3) | 0.272731 (0.35342) [0.77168] | -0.000270 (0.14491) [-0.00187] | -0.058845 (0.07609) [-0.77336] |
| DLPB(-4) | -0.259082 (0.35277) [-0.73442] | -0.207514 (0.14464) [-1.43467] | -0.068658 (0.07595) [-0.90401] |
| C | 0.008887 (0.01820) [0.48832] | 0.008602 (0.00746) [1.15278] | 0.007394 (0.00392) [1.88726] |
| R-squared | 0.290444 | 0.314350 | 0.309344 |
| Adj. R-squared | 0.047168 | 0.079269 | 0.072548 |
| Sum sq. Resids | 0.425355 | 0.071509 | 0.019715 |
| S.E. equation | 0.110241 | 0.045201 | 0.023734 |
| F-statistic | 1.193887 | 1.337202 | 1.306374 |
| Log likelihood | 45.31574 | 88.11014 | 119.0323 |
| Akaike AIC | -1.346489 | -3.129589 | -4.418010 |
| Schwarz SC | -0.839706 | -2.622806 | -3.911227 |
| Mean dependent | 0.014162 | 0.008986 | 0.004814 |
| S.D. dependent | 0.112936 | 0.047106 | 0.024645 |
| Determinant Residual Covariance | | 1.20E-08 | |
| Log Likelihood (d.f. adjusted) | | 233.4311 | |
| Akaike Information Criteria | | -8.101296 | |
| Schwarz Criteria | | -6.580945 | |

DOC. DR DUŠAN BULATOVIĆ
Informatika a.d., Beograd
PROF. DR MILAN TUBA
Matematički fakultet, Beograd
PROF. DR DANA SIMIAN
Univerzitet „Lucian Blaga“, Sibiu, Rumunija

PODLOŽNOST NAPADIMA SMART KARTICA I METODI ZA OSUJEĆIVANJE TAKVIH NAPADA

Rezime: *Danas se sve više koriste smart kartice za smeštaj poverljivih informacija, pre svega tajnih digitalnih ključeva. Finansijske institucije i komercijalne firme uzdaju se, kao i korisnici tih kartica, u njihovu sigurnost. Ovaj rad daje pregled mogućih napada na smart kartice i cilj mu je da ukaže na činjenicu da se deklarirana sigurnost smart kartica mora uzeti sa rezervom. Predložena je klasifikacija mogućih napada prema načinu pristupa, potrebnim resursima i verovatnoći uspeha. Razmotreni su napadi analizom napajanja kartice, diferencijalnom analizom greške, merenjem vremena enkripcije i hardverski napadi. Pokazano je da je neophodno unaprediti postupak dizajniranja i testiranja pouzdanosti smart kartica, kao i da aplikacije koje ih koriste ne bi smele biti tako projektovane da njihova celokupna bezbednost zavisi od bezbednosti individualne kartice. Predložene mere za osujećivanje mogućih napada kategorisane su prema stepenu uspešnosti i kompleksnosti implementacije.*

Ključne reči: *smart kartice, razbijanje šifara, bezbednost, kriptografija, enkripcija podataka*

ASISTANT PROFESSOR DUŠAN BULATOVIĆ, PHD

Informatika Co., Belgrade

PROFESSOR MILAN TUBA, PHD

Faculty of Mathematics, Belgrade

PROFESSOR DANA SIMIAN, PHD

“Lucian Blaga“ University, Sibiu, Romania

VULNERABILITY OF SMARTCARDS AND METHODS TO DEFEAT ATTACKS

Abstract: *Smartcards are increasingly used to store confidential information, primarily secret digital keys. Financial institutions and commercial companies are relying on smartcards security, as well as end user do. This paper gives a survey of possible attacks on smartcards, and its intention is to show that declared smart cards security must be taken with reserve. Classification of possible attacks is proposed, based on approach, required resources and probability of success. Attacks based on power supply analysis, differential analysis of errors, encryption time measurement and hardware attacks are considered. It is shown that the design and testing procedures of smart card security should be improved, and that application security should not depend on security of an individual card. Proposed measures to defeat possible attacks are classified according to the degree of successfulness and complexity of implementation.*

Key words: *smartcards, code breaking, security, cryptography, data encryption*

1. Uvod i definicije

Stotine miliona smart kartica se koriste danas u hiljadama aplikacija koje uključuju mobilnu telefoniju, plaćanje TV programa, kontrolu pristupa računarima, skladištenje medicinskih informacija, identifikacione kartice, kreditne kartice. Ove kartice se po pravilu koriste za izvršavanje kriptografskih transformacija što se izvode pod kontrolom tajnih ključeva ugrađenih u njihovoj zaštićenoj memoriji. Cilj napadača jeste da izvuče ove tajne ključeve iz fizički zaštićene kartice, u cilju:

- da se modifikuje sadržaj kartice;
- da se kreira duplicirana kartica, ili
- da se generiše neautorizovana transakcija.

Smart kartice su po pravilu jeftine, pogodne za korišćenje, sa malom količinom memorije, nekim osnovnim kompjutacionim mogućnostima i određenim

ulazno-izlaznim portovima preko kojih dobijaju napajanje i sinhronizacione impulse (clock).

U idealnom slučaju kartice su otporne na svaki pokušaj pristupa njihovom sadržaju (tamper-proof), izuzev preko dozvoljenog pristupa kriptografskim operacijama putem ulazno-izlaznog porta, tako da tajni podaci iz memorije kartice ne mogu biti izvučeni. Napadač može biti:

- neko ko je ukrao smart karticu;
- njen legitimni korisnik, ili
- neko ko pokušava da pristupi kartici putem portova.

U praksi je bilo mnogo uspešnih pokušaja napada na smart kartice. Evo nekih primera scenarija korišćenja smart kartice i šta može da bude posledica ukoliko je kartica kompromitovana i njen zaštićeni sadržaj otkriven.

- Banka proverava autentičnost korisnika na bankomatu, ili trgovac proverava identitet korisnika kreditne smart kartice. Smart kartica čuva tajni ključ korisnika i učestvuje u protokolima provere autentičnosti korišćenjem specifičnih kriptografskih operacija. Jedna od pretnji je da napadač ukrade smart karticu i pokuša da dođe do tajnog ključa legitimnog korisnika u cilju da podigne novac sa njegovog računa. Drugi rizik je da maliciozni bankomat u interakciji sa karticom pokuša da dođe do ključa.

- Kod plaćanja TV programa sirovi TV signal se enkriptuje, a smart kartica sadrži tajni ključ i kôd algoritma za dekripciju. Na ovaj način moguće je lako i na jeftin način menjati ključ i algoritam za dekripciju. U ovom slučaju i korisnik kartice može biti napadač, pa sam poželeti da dopre do tajnog ključa sa svoje kartice. Ovo bi mu omogućilo da prodaje klonirane kartice na crnom tržištu, što se u praksi i dešava, i takve kartice je moguće nabaviti.

Razlikuju se dva tipa napada na kartice.

1. **Aktivni napadi**, u kojima čip sa smart kartice može biti izvučen, modifikovan, premeravan i delimično uništen, ili korišćen u neuobičajenom okruženju. Aktivni napad ostavlja jasno vidljive znake napada, pa se zato ovakav napad obično izvodi na ukradenim karticama ili u situacijama kada sam vlasnik kartice želi da naruši njenu sigurnost. Ovakvi napadi obično obuhvataju napade izazivanjem greške, testiranje merenjem, mikrohirurgiju čipa pomoću fokusiranog jonskog zraka, itd. Oni obično zahtevaju značajno vreme, sofisticirane uređaje i detaljno poznavanje fizičkog dizajna čipa. Ovakvi napadi su izuzetno moćni u otkrivanju informacija o smart card sistemu, ali se zbog svoje cene retko koriste da bi se došlo do tajnih podataka nekog individualnog korisnika.

2. Pasivni napadi u kojima kartica može biti samo eksterno posmatrana za vreme njene normalne interakcije sa (eventualno modifikovanim) čitačem smart kartice. Ovakav napad se preferira kada je vlasnik smart kartice zainteresovan u očuvanju njene bezbednosti, na primer kod finansijskih aplikacija. U slučaju otkrivenih zloupotreba tog tipa, smart kartica se od strane vlasnika vraća onome ko je izdao karticu na ispitivanje. Pasivni napadi uključuju vremenski napad, napad impulsima napona ili signala i analizu napajanja. Ovi napadi zahtevaju minimalno investiranje i relativno malo poznavanje kartice, a mogu da se izvedu prema velikom broju smart kartica korišćenjem malog broja modifikovanih čitača kartica.

Što se tiče napadača, i oni se mogu klasifikovati:

Klasa I (vešti outsajderi)

Ovi napadači su često veoma inteligentni, ali možda nemaju dovoljno znanja o sistemu. Oni imaju pristup samo umereno sofisticiranim uređajima i alatima. Najčešće pokušavaju da iskoriste neku poznatu slabost sistema, ali ne pokušavaju da i sami generišu novu.

Klasa II (Insajderi sa tehničkim znanjem)

Ovi napadači imaju značajno tehničko i specijalističko obrazovanje i iskustvo. Oni imaju različite stepene poznavanja delova sistema, ali imaju pristup najvećem delu takvih informacija. Često imaju veoma sofisticirane alate i instrumente za analizu.

Klasa III (Organizacije sa velikim fondovima)

Ovakve organizacije mogu da sakupe timove specijalista sa komplementarnim znanjem, podržanim značajnim novčanim resursima. U stanju su da naprave iscrpnu analizu sistema, projektuju sofisticirane napade i koriste najsavremenije alate za analizu. Mogu da koriste i napadače iz klase II kao deo tima.

Kritično pitanje kod napada na smart kartice je da li napadač ima nenadgledani pristup kartici. Ako je odgovor ne, tada relativno jednostavne mere mogu biti dovoljne. Ali, u sve većem broju aplikacija oponent može imati potpuno nenadgledan pristup, i to ne samo jednoj kriptografskoj kartici nego na više njih. Zato su takvi sistemi u praksi i meta sve većeg broja dobro pripremljenih napada.

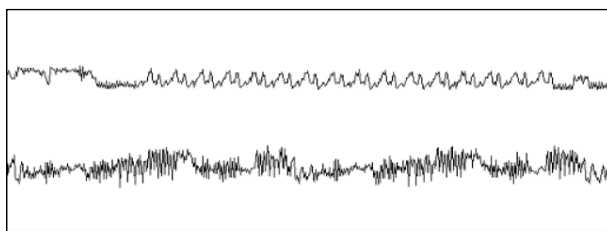
2. Analiza napajanja kartice

Analiza napajanja kartice je pasivni napad, veoma laka je za izvođenje, a veoma teško ju je izbeći. Ona se bazira na zapažanju da detaljna kriva potrošnje napajanja od strane tipične smart kartice (koja predstavlja kako se spoljna struja napajanja menja tokom vremena), sadrži veliku količinu informacija o operacijama koje se izvode na kartici. Sa odovoljno osjetljivim uređajima za merenje moguće je posmatrati egzaktnu sekvencu događaja (u formi pojedinačnih strujnih kola koja se otvaraju ili zatvaraju) za vreme izvršavanja mikrokoda svake instrukcije. Na primer, profili potrošnje struje operacija sabiranja i množenja su potpuno različiti, a i potrošnja napajanja kod upisivanja jedinica ili nula u memoriju takođe se može registrovati, tako da je moguće, na primer, vizuelno dobiti tajni ključ RSA operacije na osnovu toga što se zna kada se izvodi modularno kvadriranje, a kada modularno množenje. Razlikuju se dve varijante ove vrste napada: **prosta analiza napajanja** i **diferencijalna analiza napajanja** (Simple Power Analysis – SPA i Differential Power Analysis – DPA).

2.1. Prosta analiza napajanja

Ideja izvođenja ovog napada je jednostavna i sastoji se u pasivnom posmatranju potrošnje kartice tokom vremena i zaključivanja na osnovu tog posmatranja o operacijama koje se izvode na kartici. Na primer, DES ima 16 rundi i kriva potrošnje struje će pokazati 16 ispupčenja. Svaka runda koristi različiti deo tajnog ključa. Smeštanje bita 1 u registar ima različitu potrošnju struje od smeštanja bita 0. Na osnovu toga amplituda ispupčenja na krivoj potrošnje će dati mnogo informacija o korišćenom tajnom ključu, a ponekad i ceo ključ.

Slika 1. Kriva napajanja kartice



Slika 1 prikazuje krivu napajanja kartice prilikom izvođenja jedne DES operacije. Gornja kriva prikazuje celu DES operaciju, uključujući inicijalnu permutaciju, 16 DES petlji i konačnu permutaciju.

Kod RSA i Diffie-Helman baziranih kriptosistema, takođe je moguće izvesti jednostavan napad. U ovim sistemima se najčešće dati podatak c podiže na stepen d modul n , gde je d tajni ključ. Algoritam eksponenciranja je po pravilu

„ponavljano kvadriranje“, koji ispituje bite ključa d i uslovno ih množi sa akumulatorom, a potom kvadrira akumulator:

```
// compute  $c^d \bmod p$ , for  $d \geq 0$ 
exponentiate( $c, d, p$ ):
total = 1
s = c
while( $d > 0$ )
if  $d$  is odd:
total = total * s
d = d - 1
s =  $s^2$ 
d = d / 2
return total
```

Svako uslovno množenje u algoritmu predstavlja dodatnu operaciju koja traži ekstra potrošnju napajanja, tako da se tajni podatak d može direktno dobiti analizom napajanja.

Protivmera koja onemogućava ovakvu analizu može da se sastoji u tome da se obe operacije izvode bezuslovno, a da se potom odbacije nepotrebnii podatak. Operacija odbacivanja uvek ima istu potrošnju napajanja bez obzira na sadržaj podatka koji se odbacuje. Shamir¹ je dao i hardversko rešenje ovog problema kod kojeg se ne mora voditi računa o načinu implementacije algoritma radi izbegavanja pasivne analize napajanja.

2.2. Diferencijalna analiza napajanja

Diferencijalna analiza napajanja (DPA) je mnogo opasnija: napadač analizira mnogo krivih potrošnje napajanja snimljenih prilikom više izvršavanja algoritma sa različitim ulazima i koristi statističku razliku rezultata da na automatski način pronađe bite ključa.

Metod diferencijalne analize napajanja su otkrili Kocher Jaffe i Jun². On može da otkrije tajne podatke i , u slučajevima kada su podaci o algoritmu dobijeni putem analize potrošnje napajanja, predstavljeni na mnogo manje jasan način. Ideja kod DPA analize se sastoji u tome da se algoritmu koji se izvršava na smart kartici daju različiti ulazi, na primer u samo jednom bitu, i da se posmatra razlika u korišćenju napajanja u dužem vremenskom intervalu.

S obzirom na to da je kriptografski algoritam poznat napadaču, on može da prati kako se razlika u jednom bitu širi kroz algoritam i vrši interakciju sa

¹ A. Shamir, „Protecting Smart Cards from Passive Power Analysis with Detached Power Supplies“, <http://jya.com/dfa.htm>, 2000.

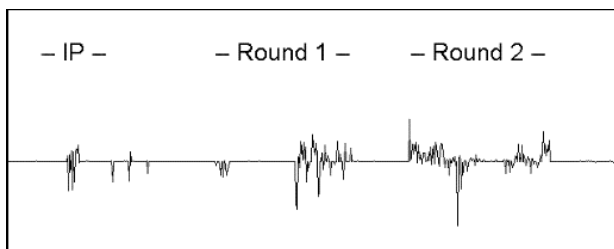
² P. Kocher, J. Jaffe, B. Jun, „Introduction to Differential Power Analysis and Related Attacks“, <http://www.cryptography.com/dpa/technical/index.html>, 1998.

delovima tajnog ključa. Korišćenjem statističke analize rezultata velikog broja merenja, može se doći do tajnog ključa. Štaviše, napad se može automatizovati i u opštem slučaju zahteva samo hiljadu uzoraka merenja.

Slika 2 prikazuje razliku u potrošnji napajanja promenom jednog bita izvoznog teksta. U inicijalnoj permutaciji (IP) taj bit se unosi u registar, a njegov uticaj se oseća na napajanje prve runde algoritma, a dosta snažno i druge. Rezultat je dobijen nakon 1000 merenja, mada se razlike zapažaju i znatno ranije.

Autori ovog napada su javno objavili da su korišćenjem DPA tehnike uspeli da probiju praktično sve tipove smart kartica korišćenih do tada od strane finansijskih institucija.

Slika 2. Diferencijalna analiza napajanja



2.3. Tehnike zaštite od napada analizom napajanja

Dok se od proste analize napajanja može zaštititi korišćenjem određenih jednostavnih i u opštem slučaju uspešnih protivmera, mnogo je teže zaštititi hardver od DPA napada. Pokušaji da se napravi potrošnja napajanja smart kartice absolutno uniformnom promenom njenog dizajna nije uspela, jer se i sasvim male razlike napajanja mogu uhvatiti pomoću osetljivog digitalnog osciloskopa. Pored toga, prisiljavanje da se kod svih instrukcija uključi isti broj tranzistora je potpuno neprirodan način koji povećava ukupnu potrošnju i usporava operacije.

Jedno predloženo rešenje sastoji se u tome da se doda kondenzator na linijama napajanja kartice koji bi ublažio krivu promene napajanja. Međutim, fizičko ograničenje veličine kondenzatora čini i njegov kapacitet nedovoljnim, tako da ostaje dovoljno neuniformnosti napajanja da se DPA napad može izvesti. Jedna slična tehnika bi se sastojala u tome da se čipu smart kartice doda senzor koji bi merio struju napajanja i pokušao da je ujednači napajanjem dodatog opterećenja. Ipak, promene struje napajanja su tako brze da nijedna kompenzaciona tehnika ne može u potpunosti da ih prati i ostaje dovoljno neravnomernosti u napajanju koje su jasno vidljive.

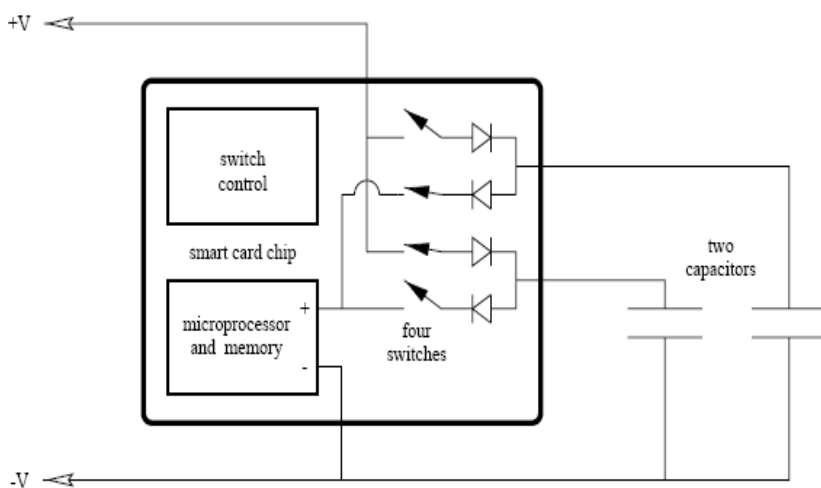
Druge tehnike predlažu korišćenje hardverskih generatora slučajnog šuma, izvršavanje neuobičajenih instrukcija, paralelno izvršavanje više instrukcija i slično.

Međutim, hardverski šum se može eliminisati ako se posmatra više krivih napajanja i uzimanjem prosečne vrednosti, a softverske tehnike ne pomažu ako se mogu slediti individualne instrukcije, tako da je efekat i ovih mera ograničen.

Rešenje koje bi podrazumevalo zamenu spoljašnjeg izvora napajanja sa napajanjem kartice pomoću baterije obezbedilo bi da se napajanje ne može meriti izvana. Međutim, debljina kartice je samo 0,76 mm i tako tanka baterija bi bila suviše skupa, trajala kratko vreme i bila teško zamenljiva, tako da ni to ne bi bilo praktično. Alternativna varijanta sa baterijom koja se dopunjava prilikom svakog stavljanja kartice i čitač takođe ima nedostatke jer se takve baterije brzo suše, a kod uobičajenog korišćenja kartice koje je povremeno i slučajno, dolazilo bi do neprihvatljivo dugog punjenja i već posle nekoliko stotina korišćenja bateriju bi bilo potrebno zameniti.

Shamir³ je predložio rešenje sa potpunim odvajanjem napajanja od kartice pomoću dva kondenzatora (slika 3).

Slika 3. Smart kartica sa odvojenim napajanjem



Za vreme prve polovine ciklusa kondenzator 1 se puni od spoljnog izvora napajanja, a kondenzator 2 prazni napajajući karticu, a u drugoj polovini ciklusa njihove uloge se menjaju. Ovo rešenje onemogućava DPA napad izvan kartice, ali ako se izvrši fizičko otvaranje čipa i merenja na samom čipu kartice (o takvim tehnikama će biti kasnije više reči), napad bi i dalje bio moguć.

³ A. Shamir, *ibid.*; <http://jya.com/dfa.htm>

3. Diferencijalna analiza greške

Model analize greške je uveden od strane Boneha⁴, a kasnije je analiziran i od strane drugih. On pretpostavlja da – ako se čip izloži niskom nivou jonizujuće radijacije ili nekog drugog uticaja sa sličnim efektom – tada generisana greška u jednom bitu može dovesti u kompromitujuće stanje senzitivni materijal, posebno materijal ključa.

Anderson i Khun⁵ su opisali da takav napad može biti uspešno izveden i od strane hakera amatera na, na primer, kartice za plaćanje TV programa. Ideja je da se na čip primeni brzi tranzijent napona napajanja ili clocka (clock mnogo uži od normalnog), što će uticati na funkcionisanje samo nekih tranzistora u čipu. Variranjem parametara CPU može biti doveden u stanje da izvršava potpuno pogrešne instrukcije, ponekad čak i instrukcije koje nisu podržane mikrokodom. Mada se ne zna unapred koji će tranzijent izazvati kakvu grešku, sistematska analiza grešaka može biti izvedena na relativno jednostavan način.

Tipična sabrutina koja se nalazi u sigurnosnim procesorima je petlja koja piše sadržaj nekog ograničenog memorijskog opsega na serijski port:

```
1 b = answer _ address
2 a = answer _ length
3 if (a == 0) goto 8
4 transmit(*b)
5 b = b + 1
6 a = a - 1
7 goto 3
8 ...
```

Ideja je da se pronađe tranzijent koji normalno uvećava program counter, ali zato transformiše uslovni skok na liniji 3 ili decrement petlje na liniji 6 u nešto drugo. Nakon toga, ponavljajući taj tranzijent, celokupan sadržaj memorije može biti iščitao.

Izlazne petlje su samo jedan od ciljeva napada tranzijentima. Drugi ciljevi mogu biti provera lozinke, prava pristupa, ili sam protokol, gde narušavanje samo jedne instrukcije može u potpunosti poništiti zaštitu. Kada se napad primeni na sam algoritam umesto na kontrolni kôd, može se pokazati kao veoma efikasan, kao što će se videti u nastavku teksta. Napad baziran na unošenje greške u kôd instrukcije je lakše izvodljiv i daje više informacija napadaču nego napad izveden na podacima.

⁴ D Boneh, RA DeMillo, RJ Lipton, „On the Importance of Checking Computations“, preprint, 11/96.

⁵ R. J. Anderson, M.G. Kuhn, „Tamper Resistance - a Cautionary Note“, The Second USENIX Workshop on Electronic Commerce Proceedings, 1996.

3.1. Napad na RSA algoritam

Jedna od varijanti napada može se odvijati na sledeći način. Pretpostavimo da kartica računa RSA digitalni potpis S poruke M nad modulom $n = pq$, tako što ga računa nad modulom p i q odvojeno, a potom kombinuje rezultat korišćenjem teoreme kineskog ostatka. Ako se greška unese u bilo koje od poslednja dva računanja, tada se n može faktorizirati praktično odmah. Ako je e javni eksponent i ako je digitalni potpis $S = M^d \pmod{pq}$ korektan za modul p , a netačan za modul q , tada se p lako dobija kao:

$$p = \gcd(n; S^e - M).$$

Ovo je idealna situacija za napad tranzijentom napona ili impulsa. Kako kartica provodi najveći deo vremena u računanju digitalnog potpisa *mod p* i *mod q*, to će bilo koji tranzijent koji utiče na rezultat završiti posao; napadač ne mora da pazi da primeni tranzijent selektivno na nekoj izabranoj instrukciji. Digitalni potpis se u komunikaciji koristi samo jedanput, pa ovaj napad može biti izveden i online. Unapred pripremljeni terminal, u radnji koja pripada nekome što izvodi napad, može primeniti tranzijent na karticu u momentu plaćanja, faktorizirati module, izračunati digitalni potpis kakav stvarno treba da bude i završiti transakciju u realnom vremenu.

Na ovaj način napadači mogu doći do RSA tajnih ključeva, a da pri tom ni korisnik kartice niti banka nemaju nikakve podatke koji bi ih upućivali na mesto na kojem je došlo do otkrivanja tajnog ključa. Ako se zna da u prosečnoj implementaciji EMV elektronskog novčanika ima oko 10.000 različitih RSA ključeva po jednoj banci, može se zaključiti da na ovaj način napadači mogu doći u mogućnost da zloupotrebe platne kartice velike populacije korisnika.

3.2. Napad na DES algoritam

Kada je napadač u mogućnosti da izabere instrukciju na kojoj će izazvati grešku primenom tranzijenta, tada se otvara mogućnost nekoliko direktnih napada na DES. Moguće je u zadnjim dvema petljama šifrovanja izbaciti jednu od 8-bit *xor* operacija koje se koriste da kombinuju ključeve petlje sa S tabelama i ponoviti ovaj postupak za sve bajtove ključa. Pogrešni rezultat šifrovanja koji se dobija nakon ovog napada će se razlikovati od originalnog šifrovanog teksta na izlazu obično dva, a ponekad tri S boxa. Korišćenjem tehnike diferencijalne kriptanalize moguće je doći do informacije za pet bita od osam bita ključa koji nisu korišćeni u *xor* operaciji zbog unesene greške. Tako, na primer, šest šifovanih tekstova sa pogrešnom zadnjom petljom će dati 30 bita ključa i na taj način učiniti jednostavnim pretraživanje ključa.

Još brži napad je ako se redukuje broj petlji DES-a na jednu ili dve, narušavanjem odgovarajuće varijable ili uslovnog skoka, kao i u napred opisanom napadu na protokol. Potom se ključ može pronaći isprobavanjem. Praktičnost ovog napada zavisi od detalja implementacije.

Na taj način DES može biti napadnut pomoću jednog do deset poznatih šifrovanih tekstova. Ipak, postavlja se pitanje: koliko je realna pretpostavka da se može odabrati za napad izabrana instrukcija?

U većini smart kartica proizvođač daje određeni broj rutina u ROM-u. Mada se nekada predstavlja kao „operativni sistem“, kôd ROM-a je pre biblioteka ili aplikacioni kit koji omogućava programeru da kontroliše komunikaciju i ostale funkcije. Ove rutine obično uključuju i DES algoritam i sa kupovinom proizvođačevog smartcard development toolkita (obično za cenu od nekoliko hiljada dolara), napadač dobija punu dokumentaciju plus primerke za testiranje, tako da je mogućnost napada individualne instrukcije realna.

Kada je u pitanju neuobičajena aplikacija, potrebno je malo više eksperimentisati (što u svakom slučaju mora da se radi da bi se dobili potrebni parametri tranzijenta koji se primenjuje na karticu). Međutim, prostor za pretraživanje je mali, pa se na osnovu iskustva sa nekoliko implementacija DES algoritma može reći da je uvek moguće prepoznati izbacivanje jedne instrukcije iz bilo koje od zadnje dve petlje.

Tranzijenti napona ili impulsa se uvek mogu primenjivati sve dok prosti statistički testovi iznenada ne pokažu veliku zavisnost ulaznih i izlaznih bita kriptografske transformacije, što je indikacija da je došlo do umanjenja broja petlji enkripcije. Ovakav pristup može biti praktičan čak i kad nisu poznati detalji implementacije, što ukazuje na zaključak da je moguće koristiti ovu tehniku u cilju da se izvrši rekonstrukcija nepoznatog algoritma, kao što je Skipjack, bez potrebe za korišćenjem skupih uređaja za testiranje čipa.

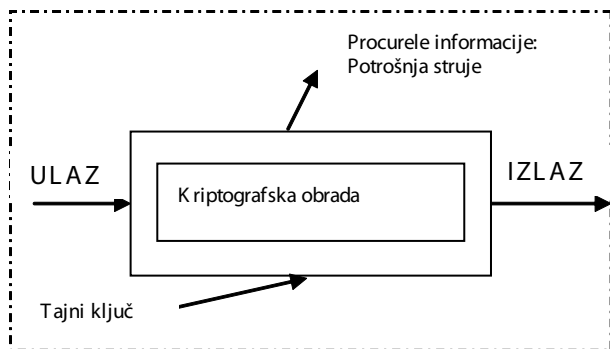
4. Napadi merenjem vremena enkripcije

Kriptosistemima je najčešće potrebno različito vreme da obrade različite ulaze. Razlozi za to su mnogobrojni i zavise od postojanja grananja ili uslovnih instrukcija u algoritmu, pristupa memoriji, procesorskih instrukcija (kao što su množenje i deljenje) koje se ne izvršavaju u fiksnom vremenu, i drugih različitih uzroka. Performansa po pravilu zavisi od ključa i ulaznih podataka (npr. otvorenog teksta ili šifrata). Vremenski kanal daje određene informacije izvan kriptografske kartice koje mogu biti dovoljne da se iskoriste od strane napadača, da bi pomoću njih, vršeći merenja na osetljivim sistemima, došao do celog tajnog ključa.

Vremenski napad predstavlja napad izvan kartice (side-channel attack), kao što su to i analiza napajanja kartice ili emitovana elektromagnetna radi-

jacija sa kartice (tempest). Kriptografska naprava (kartica ili token) ne daje samo rezultat kriptografske operacije na svom izlazu, nego su raspoložive i druge informacije koje mogu poslužiti kao osnova za napad (slika 4).

Slika 4. Stvarno raspoložive informacije



Osnovna ideja kod vremenskog (timing) napada jeste da se meri vreme koliko dugo određena kriptografska operacija traje. Svaka kriptografska operacija kojoj je potrebno različito vreme zavisno od upotrebljenih tajnih podataka, potencijalno daje informaciju o tim podacima. Na primer, RC5 rotira bajte za određeni broj pozicija koji zavisi od tajnog ključa. Ako smart kartica nema „barrel shifter“, operacija rotiranja mora biti izvedena kao skup rotacija za jedno mesto izvedenih u sekvenci. Merenje vremena otkriva broj izvedenih rotacija, koji omogućava otkrivanje tajnog ključa.

Druga mogućnost izvođenja vremenskog napada je na otkrivanje faktorisanje RSA modula $n = pq$. U slučaju uspešnog faktorisanja ovog modula probijena je zaštita RSA algoritma i lako se otkriva tajni ključ. Radi efikasnosti rada, RSA implementacija se najčešće izvodi korišćenjem teoreme kineskog ostatka, pa kada se vrši operacija redukovanja podatka y po modulu n , izvodi se tako što se prvo redukuju $y \bmod p$ i $y \bmod q$, a potom dobijeni rezultati kombinuju. Ova inicijalna redukcija po modulu je osetljiva na vremenski napad: izabere se ulaz y koji je blizu broja p , pa se vrši vremensko merenje da se utvrdi da li je y veće ili manje od p (ako je y veće od p vrši se operacija deljenja/oduzimanja). Kada se odredi uži opseg u kojem se nalazi broj p , tada se korišćenjem binarnog pretraživanja dolazi do podatka p i otkriva faktorisanje modula n .

Merenje vremena može da se iskoristi i u Diffie-Hellman protokolu razmene ključa ili u punom RSA protokolu. Da bi napad bio izvodljiv, žrtva mora da izvede nekoliko operacija stepenovanja poruke nad modulom, pri čemu napadač pasivnim prisluškivanjem treba da dođe do poruke koja se stepenuje i vremena potrebnog za stepenovanje. Algoritam eksponenciranja koji je po pravilu „ponavljano kvadriranje“ ispituje bite ključa i uslovno ih množi sa aku-

mulatorom. Na osnovu vremena trajanja svake iteracije može se doći do bita ključa od kojeg u toj iteraciji zavisi da li se izvodi ili ne operacija množenja.⁶

Najdirektniji način u sprečavanju vremenskog napada jeste da se napravi da sve operacije traju isto vreme. Nažalost, to je često teško izvesti. Napraviti da softver radi isto vreme, pogotovu nezavisno od platforme na kojoj se izvršava, teško je izvesti zbog organizacije kompajlera, tajminga instrukcija i drugih faktora koji unose neočekivane vremenske varijacije. Ako se koristi tajmer da napravi kašnjenje na specificirano vreme, faktori kao što su odziv sistema ili potrošnja napajanja ipak su promenljivi toliko da ih je moguće detektovati.

Drugi pristup bi bio da se napravi da merenje vremena nije pouzdano i da se tako učini napad neizvodljivim. Slučajna kašnjenja koja bi se dodavala vremenu obrade zaista bi napravila da bude potreban veći broj uzoraka šifrovanog teksta, ali napadač to može kompenzovati povećanim brojem merenja.

Postoje i efikasnija rešenja. Tehnike koje se koriste za dobijanje slepog potpisa⁷ mogu se adaptirati da spreče napadača da sazna ulaz za funkciju modularnog stepenovanja. Pre izvođenja operacije modularnog stepenovanja, izabere se par brojeva $(v; v^{-1})$ takav da je $v \cdot v^{-1} = 1 \pmod{n}$. Pre modularnog stepenovanja, ulazna poruka se množi sa $v \pmod{n}$, da bi se potom rezultat korigovao množenjem sa $v^{-1} \pmod{n}$. Sistem treba da odbaci poruke jednake $0 \pmod{n}$.

5. Hardverski napadi na karticu

Fizička otpornost na napad (tamper resistance) nije apsolutna: oponent koji raspolaže testnim uređajem za poluprovodnike može doći do podataka ključa sa smart kartice direktnom opservacijom i manipulacijom komponenta čipa. Opšte je verovanje da dovoljnom investicijom zaštita bilo kojeg uređaja veličine čipe može biti probijena.

Fizički napadi na neke mikrokontrolere su skoro trivijalni. Na primer, lock bit određenih naprava sa ugrađenim EPROM-om može biti pobrisano fokusiranjem UV svetla na bezbednosnu ćeliju, koja je obično udaljena dovoljno daleko od ostatka memorije.

Savremene smart kartice je nešto teže napasti, ali ipak ne suviše teško. One po pravilu imaju malo zaštite koja sprečava direktan pristup silikonu. Obučeni napadač sa velikim budžetom može da uradi mnogo toga. Međutim, i napadač iz klase I, korišćenjem raznovrsnih hemijskih tehnika, može skinuti epoksi smolu sa čipa, skinuti gornje slojeve zaštite, prekinuti veze ili pristupiti instrumentom direktno na interne veze. Slika 5 prikazuje potpuno funkcio-

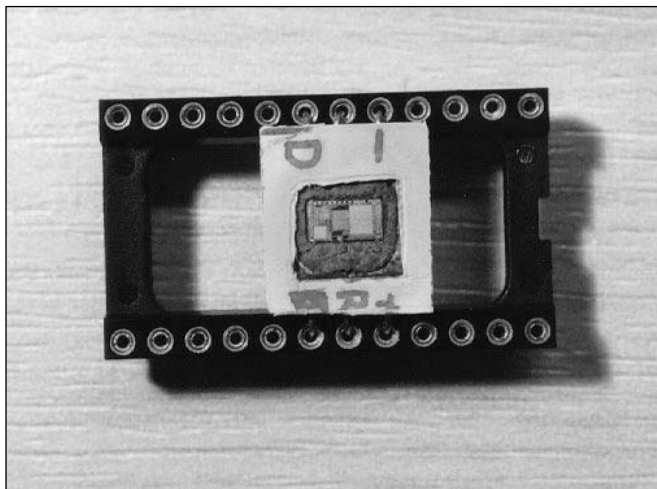
⁶ P. Kocher, „Timing Attacks on Implementations of Dffie-Hellman, RSA, DSS, and Other Systems“, *Proceedings of Crypto 96*, Springer-Verlag, 1996.

⁷ D. Chaum, „Blind Signatures for Untraceable Payments“, *Advances in Cryptology: Proceedings of Crypto 82*, Plenum Press, 1983.

nalan mikroprocesor sa smart kartice sa skinutim plastičnim prekrivačem u cilju mikroeksperimentisanja. Alat potreban za ovakvu pripremu čipa je dobio za 30 dolara u apoteci.

Kao što se na slici vidi, cela unutrašnjost čipa je izložena posmatranju i testiranju dok za to vreme čip može da radi normalno. Takav jedan napad je obeshrabrujući: ništa od podataka korišćenih od strane mikroprocesora ne može ostati tajno.

Slika 5. *Fizički napad*



Korišćenjem naprednijih tehnika napadač iz klase III može skidati jedan po jedan sloj štampe sa čipa, skenirati čip sa snažnim mikroskopom i doći do njegovog celokupnog dizajna. Postoje, takođe, i manje invazivne metode: pod svetlošću određene talasne dužine silikon postaje transparentan i otkriva metalne veze unutar čipa.

Zaštita od takve vrste napada je veoma teška. U osnovi, veoma je teško sačuvati dizajn čipa od motivisanog oponenta koji ima dovoljno vremena i veliki budžet. Ipak, postoji nekoliko strategija koje mogu napraviti napad težim:

- postaviti čip u kontejner pod pritiskom i programirati štampana kola da se dezaktiviraju ako se oseti gubitak pritiska;
- postaviti veze u epoksi smolu koja obavija čip koje detektuju oštećenje epoksi smole i onemogućavaju čip da radi;
- uključiti mehanizam za samodestrukciju koji detektuje pokušaj fizičkog narušavanja čipa.

Savremena poluprovodnička laboratorija sa uređajima potrebnim za reverzibilni inženjering čipa može koštati milione dolara. Ipak, kao što će se videti u

nastavku teksta, postoje napadi na smart karticu koji mogu biti realizovani od strane napadača sa mnogo manjim budžetom.

5.1. Napad na sadržaj čipa

Tamo gde je implementacija algoritma na kartici poznata, postoji više načina da se izvuku ključevi sa kartice tako što se dejstvuje na tačno određena kola ili osigurače, ili tako što se nanova upiše neki sadržaj memorije. Bovenlander⁸ je opisao proboj zaštite kartice uz pomoć dve mikroprobe sa kojima se premosti osigurač koji je nakon proizvodnje i testiranja kartice predviđen da pregoreva. Potom se ponovo aktivira test rutina i može se pročitati celokupan sadržaj memorije. Čak i gde ovaj metod nije moguć, memorijske ćelije se ipak mogu uspešno napasti, pri čemu to može biti realizovano sa relativno malim budžetom.

5.2. Napad na sadržaj ROM-a

Pojedini biti u ROM-u mogu biti prepisani korišćenjem laserskog zraka, a tamo gde je implementacija DES-a dobro poznata, može se pronaći jedan bit (ili mali broj bita) sa osobinom da ako se oni promene – tajni ključ može biti lako dobijen. Detalji zavise od implementacije, ali je sasvim moguće da se uslovna instrukcija napravi bezuslovnom i na taj način broj petlji algoritma redukuje na jednu ili dve. Mogu se, takođe, progresivno izbacivati instrukcije kao što je exclusive-or ili materijal ključa.

Kada ne postoji kompletna informacija o implementaciji, sadržaj ROM-a se može napasti na drugi način. Na primer, DES S boksovi u ROM-u mogu biti identifikovani i njihov sadržaj prepisan sa drugim tako da funkcija enkripcije postane linearna transformacija. Nakon toga se ključ može dobiti pomoću samo jednog para šifrovanog i odgovarajućeg nešifrovanog teksta.

5.3. Napad modifikacijom EEPROM-a

Kada se algoritam nalazi u EEPROM-u, pomoću dve mikroprobe se može setovati i resetovati ciljni bit.⁹ Ova tehnika može da se koristi i u prethodnim napadima, ali činjenica da možemo i setovati i resetovati bit otvara još više mogućnosti.

Pošto DES algoritam koristi ključ sa proverom neparne parnosti, ukoliko broj bita ključa nije neparan, korektna implementacija treba da javi grešku. Pretpostavimo da je poznata lokacija DES ključa u EEPROM-u, ali mu se ne može pristupiti direktno zbog nedostatka neophodnih uređaja opisanih

⁸ E. Bovenlander, izlaganje po pozivu o bezbednosti smart kartica, Eurocrypt 97.

⁹ O. Kocar, „Hardware-sicherheit von Mikrochips in Chipkarten“, *Datenschutz und Datensicherheit*, vol. 20, no. 7. July 1996.

u radu Andersona i Kuhna.¹⁰ Tada se može napad izvesti na sledeći način. Setuje se prvi bit EEPROM-a na 1 (ili 0, izbor nije bitan), pa ako algoritam i dalje ispravno funkcioniše, bit ključa je bio 1. Potom se prelazi na sledeći bit i ponovo proverava funkcionalnost.

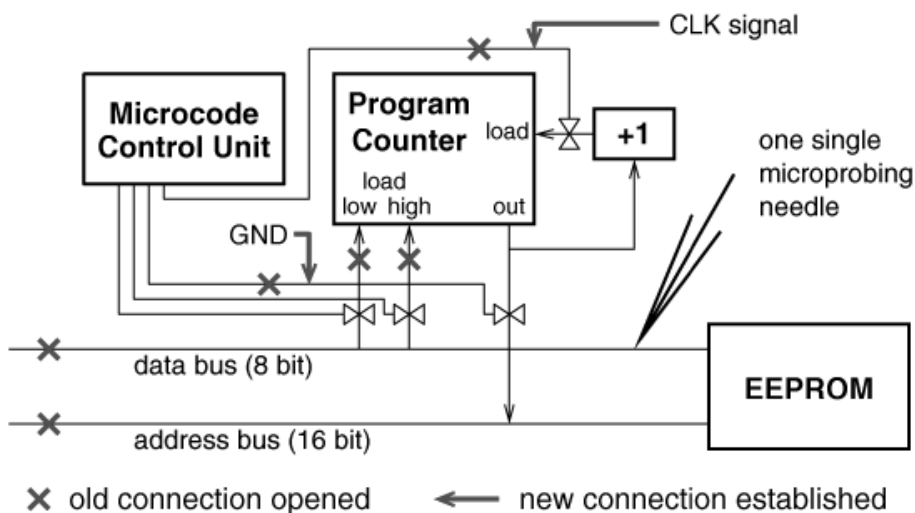
Potreban alat za ovaj napad su dve mikroprobe i laserski rezač koji se često mogu naći i u laboratorijama univerziteta, gde im eventualno može i student neovlašćeno pristupiti. Napadači iz klase I mogu ovakve uređaje kupiti za nekoliko hiljada dolara.

5.4. Napad prekidom strujnih kola u čipu

Napadi izvedeni od strane pirata na određene kartice za plaćanje TV programa koristili su radnu stanicu sa fokusiranim jonskim zrakom. Ovaj uređaj može da prekine veze na metalizovanom sloju čipa i da uspostavi nove veze ili slojeve izolacije. Cena ovakvih mašina je nekoliko miliona dolara, ali napadači sa niskim budžetom mogu doći do njih tako što ih rentiraju od različitih poluprovodničkih kompanija.

Zahvaljujući takvom alatu, napadi na smart kartice postaju mnogo prostiji i mnogo moćniji. Tipičan napad pretpostavlja odvajanje skoro celog procesora od ostatka čipa, ostavljajući samo EEPROM i CPU komponente koje mogu generisati pristup čitanjem. Na primer, programski brojač može biti ostavljen da bude povezan na takav način da se pristupa memorijskim lokacijama po redu kada se na uređaj primeni clock (slika 6).

Slika 6. Napad prekidom strujnih kola čipa



¹⁰ R. J. Anderson, M. G. Kuhn, „Tamper Resistance - a Cautionary Note“, The Second USE-NIX Workshop on Electronic Commerce Proceedings, November 1996.

Kada se to uradi, napadaču je potrebna samo jedna mikroproba ili optička proba da pročita ceo sadržaj EEPROM-a. Ovo omogućava mnogo lakšu analizu programa nego u pasivnim napadima, jer je potrebno samo jedanput izvršiti merenje. Takođe, na taj način se izbegavaju mehaničke poteškoće primene više proba na čip u isto vreme, gde su veze širine, na primer, reda mikrona.

6. Zaključak

Većina napada na smart kartice kao što su side-channel napadi (npr. analiza napajanja ili diferencijalna analize greške), dešavaju se ad hoc, isto kao i preduzimanje kontramera protiv takvih napada.¹¹ Takvo stanje nije zadovoljavajuće zato što nikada ne možemo biti sigurni da li su podaci u kartici (ili tokenu) uopšte zaštićeni.

Videli smo da je pomoću jeftinih i široko raspoloživih uređaja, kao što su mikroprobe ili laserski rezač, moguće izvesti napad na površinu čipa, da bi se potom lako dobili podaci o tajnom ključu iz procesora sa smart kartice, za kojeg smo prethodno smatrali da je fizički bezbedan. Pri tome redundantnost ključa kao što je bit parnosti kod DES-a samo olakšava takve napade.

Zbog takvih okolnosti inženjerska praksa treba da bude izbegavanje situacija u kojim proboj sigurnosti na jednom mestu narušava sigurnost čitavog sistema (single points of failure). Ovo je posebno potrebno zbog činjenice da su hardverska otpornost smart kartica i drugih komercijalnih proizvoda bili dugo vremena neproveravani. Zbog toga se tvrdnje o njihovoj sigurnosti moraju uvek uzeti sa oprezom.

Jedan novi pristup fizičkoj sigurnosti koji uzima u obzir navedene činjenice o sigurnosti smart kartica sastoji se, ne u zahtevu za postizanjem apsolutne zaštite podataka u hardveru, već u obezbeđenju da do određene mere siguran hardver bude korišćen na dokazivo siguran način. U svakom slučaju, iskustvo pokazuje da projektovanje sigurnosnih sistema mora da se izvodi sa mnogo pažnje, a da pri tome ni njihovo testiranje ne sme nikako da bude zanemareno.

¹¹ M. Volar, D. Bulatović, „Primer implementacije VPN-a i smart kartica u zaštiti međubankarskih komunikacija“, XVI naučno-stručni skup INFO-TECH 2002, Zbornik na CD-u, Vrnjačka Banja, 2002; D. Bulatović, D. Velašević, „Sistemi za detekciju i sprečavanje napada“, Stručna knjiga, Beograd, jun 2001, str. 202.

Literatura

- Anderson, R. J. – Kuhn, M. G.: „Tamper Resistance – a Cautionary Note“, The Second USENIX Workshop on Electronic Commerce Proceedings, November 1996.
- Boneh, D. – DeMillo, R. A. – Lipton, R. J.: „On the Importance of Checking Computations“, preprint, 11/96.
- Bovenlander, E.: izlaganje po pozivu o bezbednosti smart kartica, Eurocrypt 97.
- Bulatović, D. – Velašević, D.: „Sistemi za detekciju i sprečavanje napada“, Stručna knjiga, Beograd, jun 2001, str. 202.
- Chaum, D.: „Blind Signatures for Untraceable Payments“, Advances in Cryptology: Proceedings of Crypto 82, Plenum Press, 1983.
- Kocar, O.: „Hardwaresicherheit von Mikrochips in Chipkarten“, *Datenschutz und Datensicherheit*, vol. 20, no. 7, July 96.
- Kocher, P. – Jaffe, J. – Jun, B.: „Introduction to Differential Power Analysis and Related Attacks“, <http://www.cryptography.com/dpa/technical/index.html>, 1998.
- Kocher, P.: „Timing Attacks on Implementations of Diffie-Hellman, RSA, DSS, and Other Systems“, Proceedings of Crypto 96, Springer-Verlag, 1996.
- Shamir, A.: Protecting Smart Cards from Passive Power Analysis with Detached Power Supplies, <http://jya.com/dfa.htm> 2000.
- Volar, M. – Bulatović, D.: „Primer implementacije VPN-a i smart kartica u zaštiti međubankarskih komunikacija“, XVI naučno-stručni skup INFO-TECH 2002, Zbornik na CD-u, Vrnjačka Banja, 2002.

DOC. DR NATAŠA STANOJEVIĆ
Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

DISPROPORCIJE STVARNE I POTENCIJALNE INTRAREGIONALNE RAZMENE U REGIONU BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE*

Rezime: *U svakoj zemlji Bliskog istoka i Severne Afrike uočljiv je veoma mali obim izvoza u ostale zemlje u regionu. Potpunija realizacija izvoznih kapaciteta može da predstavlja adekvatan način za ubrzanje rasta ovih privreda. Primenom modela gravitacije, kao jednog od značajnijih ekonometrijskih modela spoljne trgovine, u ovom radu se utvrđuju izvozni potencijali svake zemlje u regionu i dovode u odnos sa stvarnim obimom izvoza. Ovim se utvrđuju najpoželjniji izvozni pravci, odnosno regionalna tržišta koja imaju najviše „prostora“ za artikle date privrede.*

Ključne reči: *spoljna trgovina, tržište, geografska razdaljina, izvozni potencijal*

ASISTANT PROFESSOR NATAŠA STANOJEVIĆ, PHD
Geoeconomics Faculty, Megatrend University, Belgrade

THE DISPROPORTIONS OF REAL AND POTENTIAL INTRAREGIONAL EXCHANGE IN THE REGION OF THE MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA

Abstract: *In each Middle Eastern and North African country a very low level of export to other countries in the region has been observed. A fuller use of export capacities could represent an adequate means of accelerating the growth of these economies. Through the use of the gravity model, as one of the more significant econometric models of external trade, this work seeks to determine the export potentials of each country in the region and to link them with the real volume of exports. This serves to determine the most desirable export directions, i.e. the regional markets with the most “space” for the products of a given state economy.*

Key words: *international trade, market, geographic distance, exports potential*

* Rad je, na zahtev recenzenata, jednom bio na doradi.

1. Uvod

U geoekonomskim podelama, Bliski istok se najčešće posmatra kao celina sa Severnom Afrikom, zbog velikih prirodnih, socijalnih, verskih, političkih i kulturoloških sličnosti. Region Bliskog istoka i Severne Afrike ima 18 zemalja, prostire se na više od 11 miliona kvadratnih kilometara, ima oko 300 miliona stanovnika i mešovite privrede. Shodno tome, on predstavlja veliko tržište, a značajniji podsticaj neujednačenog i često usporenog rasta privrede može ostvariti povećanjem intraregionalne trgovine zemalja koje su u njegovom sastavu.

Predmet ovog rada je utvrđivanje intraregionalnih izvoznih potencijala zemalja u regionu, prvenstveno u smislu preciznijeg utvrđivanja izvoznih pravaca, a zatim i obima izvoza. Primenom modela gravitacije na razmenu između svake zemlje u regionu sa ostalim zemljama, utvrđujemo koliki je izvozni potencijal, odnosno kolika je vrednost izvoza koju pojedinačne privrede mogu da prime od zemlje čiji se izvozni potencijal utvrđuje. Poređenjem potencijalnog sa stvarnim izvozom jasno se pokazuju izvozni pravci, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz analizirane zemlje izvoznika.

Iako je i bez detaljnije analize očigledno da su ovi potencijali neiskorišćeni, rezultati o višestruko većem potencijalnom od ostvarenog izvoza ukazali bi na neophodnost da zemlje u regionu detaljnije ispitaju potrebe susednih tržišta i razviju proizvodnju koja bi odgovorila na te potrebe.

2. Teorijske postavke o uticaju geografskih razdaljina na ekonomski razvoj

Geografske razdaljine imaju veliki uticaj na troškove transporta, čije smanjenje pozitivno utiče na industrijski izvoz i dugoročni ekonomski rast. Zemljama sa visokim cenama transporta mnogo je teže da unaprede izvozno orijentisan razvoj, čak i ako smanje carinske stope, uklone kvantitativne restrikcije i usvoje makroekonomsku politiku štednje.

Posebno važan uticaj na transportne troškove imaju:

- 1) blizina saobraćajnica i saobraćajnih čvorova, i
- 2) blizina velikih tržišta, odnosno ekonomskih centara

Prvu pretpostavku o uticaju blizine saobraćajnih raskrsnica na ekonomski rast, pokazuju empirijski rezultati obimnih istraživanja koja su obavili Galup i Saks na Harvard institutu za međunarodni razvoj.¹ Uzorak su predstavljale 92 zemlje u razvoju i 15 zemalja sa najvećim rastom izvoza (ne-primarnog) u svetu u periodu 1965-1990. godine. Istraživanje je istaklo značaj geografskog položaja u blizini mora i reka. Prvo, u 92 zemlje u razvoju u blizini obale živi 45% sta-

¹ John Luke Gallup i Jeffrey D. Sachs, *Geography and Economic Development*, Columbia University National Bureau of Economic Research (NBER), 1998.

novništva, dok se na primeru 15 zemalja sa visokom stopom rasta izvoza, pokazalo da sve osim jedne imaju procenat stanovništva u blizini obala mnogo veći od prosečnog. Drugo, u 15 najuspešnijih izvoznih zemalja nije ušla nijedna bez izlaza na more. Treće, skoro sve uspešne izvoznice su locirane na važnim plovnim putevima, u lučkim gradovima ili izvoznim zonama blizu luka.

Druga pretpostavka o uticaju blizine velikih tržišta i ekonomskih centara, takođe ima dosta empirijskih dokaza. Naročito su vidljive negativne posledice geografskog položaja izvan postojećih ekonomskih centara. Troškovi udaljenosti od uspostavljenih centara nastaju prvenstveno zbog troškova trgovine robom sa centrom i troškova primanja informacija i tehnologija iz centra.

U drugom istraživanju, Galup i Saks (1999) analiziraju uticaj razdaljine od postojećih centara. Na uzorku 83 zemlje istraživali su odnos između prihoda po stanovniku u određenim državama i njihove udaljenosti od jednog od tri centralna regiona (računali su razdaljinu do Njujorka, Roterdama i Tokija). Rezultati pokazuju da se sa udvostručavanjem razdaljine prihodi smanjuju za oko 25%.

Studije zasnovane na gravitacionom modelu, koji ćemo primeniti na zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike, pokazuju da bilateralna trgovina između zemalja značajno zavisi od geografskih faktora.² Geografska udaljenost je u negativnom odnosu sa obimom izvoza i uvoza. Gravitacione procene bilateralne trgovine koriste razdaljinu kao predstavnika transportnih troškova, odnosno zajedničku granicu kao veliku prednost međusobne trgovine. Navedene studije pokazuju da je elastičnost obima trgovine u pogledu razdaljine između -1 i -1,3, što ukazuje na veliki uticaj geografskog položaja na pravac ekonomskog razvoja i stepen razvijenosti.

Limao i Venebl³ kombinuju rezultate primene gravitacionog modela i procene o elastičnosti transportnih troškova u odnosu na razdaljinu i zaključuju da elastičnost obima trgovine u odnosu na transportne troškove iznosi oko -2,5. Tako se dupliranjem transportnih troškova obim trgovine smanjuje za približno 80%. Rezultati pokazuju i da zemlje bez izlaza na more imaju 40% manji obim trgovine od prosečne privrede neke obalske zemlje.

Efekti smanjenja trgovine su najjači u transportno-intenzivnim delatnostima – delatnosti koje su zavisne od izvoza ili uvoza poluproizvoda. Radelet i Saks (1999) otkrivaju da povećanje transportnih troškova u jednoj državi za 12 do 17%, smanjuje dugoročni rast udela ne-primarnog izvoza u bruto domaćem proizvodu za oko 0,2% godišnje.

Čak i kada transportni i komunikacioni troškovi opadaju vremenom, razdaljina nastavlja da značajno utiče na lokalne prihode. Poboljšanje transporta i komunikacije (razvoj kanala, puteva, mreže aerodroma, pošta, telegraf, tele-

² Frankel Jeffrey, Romer David, „Does Trade Cause Growth?“, *American Economic Review*, vol. 89, no. 3, 1999.

³ Limao, Venable, *Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Costs*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2257.

fon) ne isključuje značaj razdaljina. Nove tehnologije, kao i liberalizacija trgovinske politike, svakako mogu da ublaže neke od transportnih troškova, ali mnogi njihovi aspekti i dalje postoje.

Standardni okvir za analizu pravaca trgovine i, još preciznije, potencijala trgovinskih tokova, uključuje primenu modela gravitacije. Uprkos brojnim teorijskim kontroverzama, za gravitacioni model se pokazalo da je veoma primenljiv instrument za objašnjenje i predviđanje bilateralne trgovine. Teorija trgovine može da objasni zašto dolazi do trgovine, ali ne i njen obim. Zato gravitacioni model uzima u obzir više faktora kako bi objasnio obim trgovine kao jedan od aspekata međunarodnih pravaca trgovine. Zasniva se na ekonomskim veličinama (najčešće uzimajući u obzir BDP) i razdaljini između dve zemlje ili lokacije.

Model često uključuje varijable kao što su nivo cena, zajednički jezik, carine, kolonijalna istorija (ako je zemlja 1 ikada kolonizovala zemlju 2). Model gravitacije je često bio korišćen za testiranje efikasnosti trgovinskih sporazuma i organizacija kao što je NAFTA ili STO.

Prema principu gravitacionog približavanja, bilateralna trgovina između dva regiona ili zemlje je direktno proporcionalna njihovom bruto domaćem proizvodu i obrnuto proporcionalna razdaljini između njih. Primena ovog modela na međunarodnu trgovinu datira od Tinbergena (1962)⁴ i Linemana (1966). Lineman je dodao više varijabli i dospelo dalje u teorijskom opravdanju modela. Lineman utvrđuje da postoje tri glavna faktora koje treba uzeti u obzir pri primeni modela gravitacije u međunarodnoj trgovini. To su:

- 1) ukupna potencijalna ponuda (ili izvoz) određene zemlje na svetsko tržište;
- 2) ukupna potencijalna tražnja (ili uvoz) zemlje sa svetskog tržišta;
- 3) faktori koji stvaraju otpor trgovini i oni koji podržavaju intenzitet trgovine. To uključuje obično carinske barijere i transportne troškove.

Među novijim radovima ističe se analiza potencijalnih trgovinskih pravaca Istočne Evrope – „Eastern Europe’s international trade“ Vintersa i Vanga⁵, kao i radovi Finstre,⁶ Dirdorfa,⁷ Frenkla.⁸

⁴ Jan Tinbergen, *International Economic Integration*, Elsevier, London, 1954.

⁵ L. A. Winters, Z. K. Wang, *Eastern Europe’s international trade*, Manchester University Press, Manchester and New York, 1994.

⁶ Robert C. Feenstra, James R. Markusen, Andrew K. Rose, „Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade“, *The Canadian Journal of Economics*, vol. 34, no. 2, 2001.

⁷ Alan V. Deardorff, „Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?“, u: J. A. Frankel, *The Regionalization of the World Economy*, Chicago: University of Chicago Press, 1998.

⁸ Jeffery A. Frankel, *Regional Trading Blocs: In the World Economic System*. Washington, DC: Institute of International Economics, 1997.

Naravno, treba naglasiti da faktorima koji su uključeni u model gravitacije (prostorno rastojanje, broj stanovnika, BDP, zajednička granica i zajedničko članstvo u ekonomskim integracijama) nisu iscrpljeni svi činioci koji utiču na obim razmene između zemalja. Na razmenu inače utiču i drugi ekonomski, ali i neekonomski činioci.

Važan ekonomski činilac razmene je komplementarnost privreda, koja u ovom regionu, s obzirom na sličnost struktura naftnih privreda, ne ide u prilog međusobnoj razmeni. S druge strane, monolitnost naftnih privreda ne bi predstavljala problem ukoliko se nafta i gas ne bi izvozile u sirovom obliku. Ukoliko bi ove zemlje razvile preradu nafte i gasa, koje predstavljaju sirovine za nekoliko hiljada industrijskih proizvoda, stvorile bi uslove za povećanje razmene u skladu sa utvrđenim potencijalnim izvoznim pravcima.

Nasuprot tome, postoje brojni neekonomski faktori koji su često glavni razlog disproporcije stvarnog i potencijalnog izvoza. U periodima ratova i ekonomskih sankcija, kojima su zemlje u regionu često izložene, ekonomski pokazatelji ne oslikavaju pravo stanje, tako da se podaci za ove periode, pri ekonometrijskim analizama, uglavnom izuzimaju iz zaključaka.

3. Najvažnija obeležja privreda u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike

U pogledu tipova privrede, u ovom regionu se jasno izdvajaju dve grupe zemalja: prva grupa zemalja su one koje imaju velike rezerve nafte i gasa, koji čine glavni izvozni artikl i osnovu ovih privreda, i druga grupa, one koje nemaju prirodne resurse.

Nenaftne privrede regiona Bliskog istoka i Severne Afrike imaju uobičajene probleme zemalja u razvoju. To su usporen ekonomski rast, u smislu sporog povećanja BDP i slaba integrisanost u svetsku privredu, odnosno mali obim trgovine. Iz ovih proističu i brojne druge slabosti: nezaposlenost, veliki spoljni dug, zavisnost od stranih investicija, nizak nivo korišćenja naprednih tehnologija, slaba industrijalizovanost, slaba produktivnost i drugi. Od početka devedesetih godina prošlog veka do danas, BDP u ovim zemljama se povećavao prosečno za manje od 4%, dok je BDP po stanovniku povećavan za manje od 2%, što ove zemlje svrstava u red najsporije rastućih privreda u svetu.

Većina naftnih privreda ovog regiona takođe ne spada u red razvijenih zemalja. Naprotiv, često imaju sporiji rast (meren rastom BDP) od zemalja koje ne raspolažu značajnim prirodnim resursima. Ipak ne možemo reći da ove zemlje konstantno pate od usporenog rasta, jer ovaj parametar povremeno dostiže veoma visoke vrednosti i to u trajanju od nekoliko godina. Glavne slabosti specifične za naftne privrede zapravo su nestabilnost rasta i poremećaj sektorske strukture, kao posledice zavisnosti od izvoza sirove nafte i gasa. Ako tome dodamo činjenicu da će rezerve energenata biti iscrpljene za 4 do 5 dece-

nija, nameće se kao nužnost pronalaženje novih osnova ekonomskog razvoja ovih zemalja.

Zbog mnogih prirodno-geografskih i ekonomsko-geografskih specifičnosti zemlje u regionu nisu u značajnoj meri podložne konvencionalnim razvojnim projektima. Najpre, treba imati u vidu da nedostatak vode i plodnog zemljišta ne dopuštaju razvoj poljoprivrede. Prirodni uslovi nisu pogodni ni za većinu industrijskih grana, koje takođe zahtevaju velike količine vode za sam proizvodni proces. Naftna industrija u ovim zemljama nikad nije utemeljena, već se nafta i gas samo izvoze, pri čemu zemlje najčešće imaju samo rentu od izvora nafte koje eksploatišu kompanije sa razvijenog Zapada.

Za ovaj region zaista je teško naći odgovarajući podsticaj ekonomskog razvoja. Zbog navedenih nedostataka i ograničenja, smatramo da je značaj povećanja međusobne trgovine arapskih zemalja nemoguće preceniti. Potencijal zemalja u regionu je veći za intraregionalni izvoz nego za izvoz u razvijene industrijske evropske zemlje, kojima, osim sirove nafte i prirodnog gasa, malo toga mogu da ponude.

Zbirni podaci za region ukazuju da je nenaftni izvoz regiona proteklih decenija rastao mnogo sporije nego u drugim regionima sveta. Rezultat toga je da je udeo regiona u svetskom izvozu opao za više od polovine u poslednje dve decenije XX veka. Zemlje koje ne raspolazu rezervama nafte i prirodnog gasa konstantno imaju vrlo nepovoljan spoljnotrgovinski bilans.⁹

Malo učešće nenaftnih privreda u ukupnom izvozu regiona je sasvim očekivano, budući da je nafta glavni izvozni proizvod regiona i da ona ima veću vrednost od drugih proizvoda zemalja u regionu. Ni podaci o intraregionalnom izvozu¹⁰ nisu ohrabrujući! Po nekim procenama,¹¹ ako bi se iz posmatranja regiona isključio izvoz nafte, međuarapska trgovina bi činila 30% njihove ukupne spoljne trgovine. Prema podacima UN,¹² nenaftne privrede ostvaruju samo petinu intraregionalnog izvoza, dok u intraregionalnom uvozu učestvuju sa 30% (nivo čitavog regiona).

Trgovina sa Evropom čini tri četvrtine alžirske ukupne spoljne trgovine i dve trećine trgovine Tunisa i Maroka. Slično je sa izvozom Bliskog istoka u Evropu. Države Levanta – Izrael, Jordan, Sirija, Liban prvenstveno trguju sa Evropom, sa kojom su povezane plovnim putevima. Za arapske zemlje koje ne proizvode naftu, region je važno, ali neiskorišćeno izvozno tržište. Udeo izvoza nenaftnih privreda u zemlje regiona u odnosu na njihov ukupni izvoz je prosečno samo 17,7%. Izvoz Jordana u zemlje regiona je 47%, Libana 45%, Sirije 20%, ali je ovaj procenat u Egiptu samo 9,6, a u Jemenu manje od 2 (tabela 1).

⁹ International Trade Center UNCTAD-WTO.

¹⁰ UN, ESCWA, *Great Arab Free Trade Area*, New York, 2001.

¹¹ Ibid.

¹² Ibid.

Tabela 1. *Intraregionalna trgovina arapskih zemalja (1997)*

| | Intraregionalni izvoz | | | Intraregionalni uvoz | | |
|--------------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|----------------------|------------------|-----------------------|
| | Vrednost u mil. \$ | Udeo u regionu % | Udeo u ukupnom izvozu | Vrednost u mil. \$ | Udeo u regionu % | Udeo u ukupnom izvozu |
| Region Bliski istok | 10 465 | 100 | 8,6 | 11 122 | 100 | 10,8 |
| Zemlje članice GCC | 8 291 | 79,1 | 7,6 | 8 251 | 69,2 | 8,5 |
| Bahrein | 516 | 4,2 | 10,2 | 2 147 | 3,8 | 8,9 |
| Kuvajt | 391 | 3,8 | 2,7 | 1 067 | 11,4 | 12,9 |
| Oman | 762 | 7,3 | 10,2 | 1 473 | 15,8 | 29,3 |
| Katar | 354 | 3,4 | 8,6 | 523 | 5,6 | 14,5 |
| Saudijska Arabija | 4.381 | 42,2 | 8,3 | 1 638 | 17,5 | 6,0 |
| U. A. Emirati | 1 887 | 18,2 | 7,5 | 1 403 | 15,0 | 5,0 |
| Diversifikovane privrede | 2 174 | 20,9 | 17,7 | 2 871 | 30,8 | 9,3 |
| Egipat | 374 | 3,6 | 9,6 | 564 | 6,0 | 4,3 |
| Jordan | 714 | 6,9 | 47,5 | 918 | 9,8 | 22,4 |
| Liban | 289 | 2,8 | 45,0 | 619 | 6,6 | 8,3 |
| Sirija | 785 | 7,5 | 20,0 | 269 | 2,9 | 6,7 |
| Jemen | 39 | 0,4 | 1,7 | 501 | 5,4 | 24,6 |

Izvor: ESCWA, Survey of Economic and Social Development in the ESCWA region, 1999

Region Bliskog istoka i Severne Afrike, s obzirom na veličinu i broj stanovnika, ima potencijal za stvaranje regionalnog tržišta. Vlade zemalja u regionu su samo donekle svesne razvojnih potencijala izvoza u susedne zemlje, tako da su u više navrata pokušale da te potencijale ostvare formiranjem regionalnih integracija i bilateralnim sporazumima. Međutim, nijedna zemlja nije uložila značajnije napore da se unutar ovih ekonomskih integracija zaista ojačaju međusobne veze i poveća obim razmene. Različiti trgovinski sporazumi između arapskih zemalja su sklopljeni, ali još uvek nisu obezbedili dovoljan nivo integracije.

4. Izvozna realnost i potencijali zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike – primena modela gravitacije

Primenom modela gravitacije možemo utvrditi potencijalni obim međunarodne trgovine svake zemlje u regionu, odnosno njihove pojedinačne izvozne kapacitete. Poređenjem dobijenih rezultata sa postojećim obimom trgovine, moguće je ustanoviti potencijalne pravce razvoja njihove međunarodne razmene.

Model gravitacije ćemo primeniti na bilateralnu trgovinu 18 zemalja regiona Bliskog istoka i Severne Afrike. Cilj je da se za svaku zemlju pojedinačno utvrdi koliki je potencijalni obim izvoza u svaku od ostalih zemalja u regionu, i da se potom on uporedi sa postojećim izvozom. Jednostavnije rečeno, cilj je da se za svaku zemlju u regionu utvrdi da li i koliko može povećati izvoz u druge zemlje.

Osnovni oblik gravitacionog modela primenjenog na međunarodnu trgovinu je:

$$\ln X_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln N_i + \beta_3 \ln Y_j + \beta_4 \ln N_j + \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 \ln A_{ij} + \sum_k \gamma_k \ln P_{ijk} + u_{ij}$$

Pri čemu je:

X_{ij} vrednost trgovine koja se iz zemlje i upućuje u zemlju j ;

Y_i, Y_j agregatni BDP zemalja i i j ;

N_i, N_j ukupno stanovništvo zemalja i i j ;

D_{ij} razdaljina između zemalja i i j ;

A_{ij} *dummy* varijabla za predstavljanje zajedničke granice zemalja i i j ;

P_{ijk} *dummy* varijabla za postojanje preferencijalnih aranžmana, tj. činjenica da zemlje i i j pripadaju istoj ekonomskoj grupaciji;

u_{ij} slučajna greška modela.

Podaci o trgovini i BDP zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike izraženi su u milionima američkih dolara. Korišćeni su podaci UN i Svetske banke.¹³ Da bi se izbegli efekti trenutnih neravnoteža i šokova, korišćen je trogodišnji prosek bruto domaćeg proizvoda prema podacima za 2002, 2003. i 2004. godinu. Stanovništvo je iskazano u milionima,¹⁴ a razdaljina u kilometrima.¹⁵

Tabela 2. *Bruto društveni proizvod u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike (za 2002, 2003, 2004. godinu, u milionima američkih dolara)*

| | 2002. | 2003. | 2004. |
|---------|---------|---------|---------|
| Alžir | 55,914 | 68,019 | 84,649 |
| Bahrein | 8,448 | 9,607 | .. |
| Egipat | 75,148 | 82,427 | 89,854 |
| Irak | 58,000 | | 89,800 |
| Iran | 113,729 | 137,144 | 162,709 |

¹³ BDP država u regionu – Svetska banka – *Data – Key Development Data & Statistics*, podaci o međusobnoj trgovini između zemalja u regionu – *United Nation Statistics Division – unstats.un.org/unsd/comtrade/default.aspx*

¹⁴ Podaci o stanovništvu – UN Population Fund, *The State of World population*, New York, 2004.

¹⁵ Podaci o razdaljini između ekonomskih centara – *geography.about.com*.

| | 2002. | 2003. | 2004. |
|-------------|---------|---------|---------|
| Izrael | 104,206 | 110,227 | 117,548 |
| Jemen | 9,900 | 11,002 | 12,834 |
| Jordan | 9,448 | 9,946 | 11,196 |
| Katar | 19,707 | 20,426 | 20,426 |
| Kuvajt | 35,180 | 41,748 | 41,748 |
| Liban | 18,379 | 19,895 | 21,768 |
| Libija | 19,346 | 23,465 | 29,119 |
| Maroko | 36,093 | 43,727 | 50,055 |
| Oman | 20,309 | 21,698 | 21,698 |
| S. Arabija | 188,551 | 212,581 | 250,557 |
| Sirija | 19,949 | 21,470 | 23,133 |
| Tunis | 21,024 | 25,037 | 28,185 |
| U.A.Emirati | 70,960 | | 70,960 |

Izvor: World Bank, Data – Key Development Data & Statistics

Kako je ocena parametara složen i zahtevan postupak, kako u pogledu materijalnih, tako i ljudskih resursa, zbog čega se obavlja uglavnom u okviru institucija koje se bave ekonomskim istraživanjima, a vrlo retko od strane pojedinaca, kod nas je malo radova koji uključuju primenu modela gravitacije. U radovima domaćih autora u kojima je primenjen model gravitacije, parametri su, takođe, preuzeti od stranih autora. Rad „Ekonomska integracija na teritoriji bivše Jugoslavije“, u delu „Analiza potencijalnih pravaca razmene bivših jugoslovenskih republika“,¹⁶ koristio je gravitacioni model u cilju utvrđivanja potencijalnih trgovinskih tokova između bivših jugoslovenskih republika (BJR). Korišćeni su ocenjeni parametri modela L. A. Vintersa i Z. K. Vanga,¹⁷ koji će biti primenjeni i u ovom slučaju. U *cross-section* analizu ovih autora uključeno je 76 zemalja od kojih 19 industrijskih. Model gravitacije je primenjen i u magistarskom radu Dejana Gajića „Istočno proširenje Evropske unije i položaj Srbije i Crne Gore“,¹⁸ koji analizira potencijalne trgovinske pravce SRJ.

Model je ocenjen metodom običnih najmanjih kvadrata (ordinary least squares – OLS). Dobijeni rezultati pokazuju da su ocene koeficijenata statistički značajne i logičnog predznaka.

¹⁶ *Ekonomska integracija na teritoriji bivše Jugoslavije: na putu ka evropskoj integraciji*, redaktor Marta Bazler-Madžar, Ekonomski institut, Beograd, 2000, str. 57-70.

¹⁷ Videti: L. Alan Winters, Zhen Kun Wang, *Eastern Europe's international trade*, Manchester University Press, Manchester and New York, 1994.

¹⁸ Dejan Gajić, *Istočno proširenje Evropske unije i položaj Srbije i Crne Gore*, Beograd, 2005.

Tabela 3. Ocenjeni koeficijenti za 1998. godinu

| InXij | Koeficijent | St. greška | t | P> t | 95% Conf. Interval | |
|-------|-------------|------------|--------|-------|--------------------|-----------|
| InYi | 0,930705 | 0,0310027 | 30,02 | 0,000 | 0,8698706 | 0,9915393 |
| InNi | 0,0246654 | 0,0386548 | 0,64 | 0,524 | -0,0511841 | 0,100515 |
| InYj | 0,6829835 | 0,0310023 | 22,03 | 0,000 | 0,6221499 | 0,7438171 |
| InNj | 0,0473422 | 0,0386642 | 1,22 | 0,221 | -0,0285259 | 0,1232102 |
| InDij | -1,222391 | 0,0598855 | -20,41 | 0,000 | -1,3399 | -1,104882 |
| Aij | 0,6401405 | 0,1234944 | 5,18 | 0,000 | 0,3978161 | 0,8824648 |
| Pij | 0,5789241 | 0,1033485 | 5,60 | 0,000 | 0,3761305 | 0,7817176 |
| cons | -4,655665 | 0,5933937 | -7,85 | 0,000 | -5,82004 | -3,49129 |

Prema datoj formuli gravitacionog modela, potencijalni izvoz zemlje i u zemlju j ustanovićemo na sledeći način: sve poznate veličine – trogodišnji prosek BDP izvoznice, trogodišnji prosek BDP uvoznice, broj stanovnika uvoznice i izvoznice i razdaljinu između njih, množimo sa odgovarajućim parametrima Vintersa i Vanga. Veštačke varijable uzimaju vrednost 2, ukoliko zemlje dele zajedničku granicu ili pripadaju istoj ekonomskoj grupaciji, ili 1 – ako ovo nije slučaj. One se, takođe, množe sa odgovarajućim parametrima i dodaju zbiru.

Za *cross-section* modele karakterističan je problem heteroskedastičnosti, zbog same prirode podataka i određenih nedostataka ovog modela. S jedne strane, radi se o velikim varijacijama podataka tokom samo jedne godine, a s druge strane, što je još važnije i karakteristično za ekonomske pojave, nemoguće je varijacije zavisne promenljive u potpunosti objasniti nezavisnim promenljivim, koliko god njih da uključimo u model. Neobjašnjeni faktori su preko nezavisnih varijabli uključeni u model i gomilaju se u rezidualima. Sa varijacijama nezavisnih promenljivih i varijanse slučajne greške (ij) variraju i nisu jednake, što je pretpostavka heteroskedastičnosti.¹⁹ Problem otklanjanja heteroskedastičnosti u *cross-section* modelima prevazilazi mogućnosti ovog rada. Izvesno je da određene nedoslednosti gravitacionog modela postoje, ali se one svesno prihvataju (i uglavnom otklanjaju), jer je analitička vrednost dobijenih rezultata višestruka, i zato se gravitacioni model i dalje veoma rado koristi u empirijskim istraživanjima.

Rezultat ovakve primene gravitacionog modela je potencijalni izvoz zemlje i u zemlju j . Ovaj rezultat se zatim stavlja u odnos sa postojećim izvozom da bi se utvrdilo koliki je „prostor“ za eventualno povećanje postojećeg izvoza. Postupak je ponovljen za sve uvozno-izvozne bilateralne kombinacije između 18 zemalja u regionu. Tabela prikaz ovih rezultata u tekstu dat je samo za tri najupečatljivije.

¹⁹ Milena Jovičić, *Ekonometrijski metodi*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1989, str. 132-141.

Iz razmatranja i zaključaka ćemo izuzeti dve zemlje – Irak i Izrael. Njihovi podaci su uključeni u model gravitacije, ali zbog znatnih razmera neekonomskih uticaja, odnos stvarnog i potencijalnog izvoza za ove zemlje skoro uvek je blizu nule.

Izvoz pojedinih zemalja u Izrael je najmanji u svim zemljama, ali ovde se radi o posebnim političkim okolnostima. Politički faktori u slučaju intraregionalne razmene Izraela imaju presudnu ulogu. Izrael kao jedina nemuslimanska zemlja u srcu islamskog sveta, sa spornim teritorijama, sa naglašenom proameričkom orijentacijom u okruženju zemalja koje su izložene pritiscima i sankcijama od strane SAD, ostvaruje zanemarljiv obim trgovinske razmene sa ostalim zemljama regiona zbog očigledno neekonomskih faktora. Podaci za Izrael dobijeni primenom modela gravitacije neće biti razmatrani u okviru zaključaka. Izuzetak od izuzetno velikog raskoraka između potencijalnog i stvarnog intraregionalne razmene Izraela je izvoz Jordana u Izrael, koji čini više od polovine potencijalnog izvoza (56%).

Podatke za irački izvoz u ovom periodu takođe nećemo uzeti u obzir pri donošenju zaključaka. Oni ukazuju na skoro potpuno neostvarene izvozne potencijale, što je posledica političke situacije u ovoj zemlji poslednjih decenija. Počevši od 1980. do danas Irak je prošao rat sa Iranom 1980-1988, Kuvajtom 1990-1991, sukob sa SAD (intervencija u Zalivskom ratu, periodična bombardovanja od strane SAD i V. Britanije tokom 1990-ih, invazija na Irak 2003-2005), rigorozne sankcije UN i unutrašnje sukobe, zbog čega je čitava privreda, a ne samo izvoz ove zemlje – u kolapsu.

Alžir kao veliki proizvođač nafte u proseku veoma slabo ostvaruje svoje izvozne potencijale. Izvozni potencijal Alžir najmanje ostvaruje sa udaljenim zemljama Bahreinom, Omanom i Katarom (blizu 0). Posebno iznenađuje velika disproporcija između potencijalnog i stvarnog izvoza u Saudijsku Arabiju – svega 0,001%, jer bi ova velika i bogata zemlja mogla da predstavlja značajno tržište za alžirsku robu. Izvozni potencijal Alžira u velikoj meri je ostvaren u pogledu trgovine sa Egiptom – 0,553%, mada je to samo polovina vrednosti koju bi mogao ostvariti.

Bahrein ostvaruje iznenađujuće veliki izvoz u zemlje Severne Afrike: u Alžir, čak 58% od potencijalnog, u Libiju skoro 40%, u Maroko 30%, Tunis 21%. Posebno je interesantno da je uvoz iz ovih zemalja u Bahrein zanemarljivo mali. Otkrivanje uzroka ove pojave zahtevalo bi dodatnu detaljnu analizu, koja bi se verovatno odnosila na poslovanje velikih kompanija u Bahreinu. Takođe iznenađuje mali izvoz na veliko tržište Saudijske Arabije, svega 0,093% od potencijalnog.

Egipat u najboljem slučaju (izvoz u Maroko) ostvaruje manje od 20% svog izvoznog potencijala. Izvoz u Jemen i Emirate iznosi samo 10% od potencijalnog, dok izvoz u ostale zemlje regiona skoro da ne postoji. Posebno iznenađuje mali obim izvoza (3% od potencijalnog) u Tunis, koji se nalazi na relativno maloj razdaljini. Egipat nije značajan izvoznik nafte, što još više naglašava mogućnost povećanja izvoza u zemlje regiona.

Iran. Opšti zaključak je da Iran u veoma malom procentu ostvaruje svoje izvozne mogućnosti u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike, što se uglavnom može objasniti velikim učešćem nafte i gasa u ukupnom izvozu. Od svih zemalja u regionu ovaj procenat je najveći upravo u Iranu (oko 90%). Izvoz u zemlje Bliskog istoka predstavlja samo 2-7% od potencijalnog, izuzev u Ujedinjene Arapske Emirate, gde je znatno veći – više od 22%.

Ono što privlači pažnju u slučaju Irana je da u najvećoj meri ostvaruje izvozni potencijal u Maroko – čitavih 68% od potencijalnog, dok izvoz u ostale zemlje Severne Afrike – Tunis, Alžir i Egipat – iznosi samo 0,006% od potencijalnog. Za ovu disproporciju nema nekog očiglednog objašnjenja.

Jemen. Najznačajnije izvozne destinacije za Jemen su Kuvajt i Ujedinjeni Arapski Emirati, u koje izvozi 68%, odnosno 40% od moguće vrednosti. Izvozni kapaciteti prema ostalim zemljama su potpuno neiskorišćeni. U zemlje Severne Afrike izvozi između 4 promila i 7 procenata od moguće vrednosti, dok izvoz Jemena u zemlje Bliskog istoka čini samo 1-6%. Veoma mali obim razmene Jemena se ne odnosi samo na izvoz u region, već je izvoz ove zemlje generalno slab. Ovo je, inače, najslabije razvijena zemlja u regionu.

Kuvajt. Izvoz Kuvajta u Jemen je jedan od retkih primera na Bliskom istoku da je iskorišćen i premašen sav izvozni potencijal 1,387. Interesantno je da se Kuvajt, kao izvoznik gotovo isključivo nafte i gasa, u najvećem procentu približava potencijalnom izvozu u neke zemlje Severne Afrike – Maroko 19,7%, Tunis 12,3%, Egipat 5,7%. Kao što je očekivano, izvoz u druge naftne države regiona daleko je ispod potencijalnog. Izuzev izvoza u Jemen, odnos stvarnog i potencijalnog izvoza među izvoznim destinacijama na Bliskom istoku je najpovoljniji u Jordan – više od 10%, zatim u Siriju – skoro 8%, u Emirate, Liban i Oman – oko 6%.

Liban. Kako Liban ne raspolaže mineralnim resursima, njegov izvozni potencijal u zemlje regiona je iskorišćen u većoj meri. Najznačajniji je izvoz u Emirate – 0,358, zatim Kuvajt 0,241, Alžir 0,222, Katar 0,124 i Bahrein 0,10, a najmanji u Siriju 0,007.

Jordan, kao relativno diversifikovana privreda, ostvaruje svoj izvozni potencijal više od ostalih zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike – više od 35%. Ni

sa jednom zemljom taj udeo nije manji od 2%. Jedino u Egipat, Maroko i Liban izvoze manje od 10% od svojih mogućnosti (0,021, 0,037 i 0,056). Jedan od retkih primera u ovom regionu je veći stvarni od potencijalnog izvoza, kakav ostvaruje Jordan u Irak – 1,211 od potencijalnog. Irak je, dakle, tržište koje je već zasićeno jordanskom robom. Alžir i Ujedinjeni Arapski Emirati su blizu ove granice (0,889 i 0,668), ali su ostale zemlje u regionu još uvek značajna potencijalna izvozna odredišta za Jordan. Dosta slobodnog „prostora“ za jordanski izvoz ima u Egiptu, u koji Jordan izvozi samo 2% potencijalnog, u Maroku i Siriji – u koje izvozi oko 3% mogućeg obima izvoza.

Tabela 4. *Stvarni i potencijalni intraregionalni izvoz Jordana*

| | Stvarni izvoz u milionima \$ (1) | Potencijalni izvoz u milionima \$ (2) | Odnos stvarnog i potencijalnog (1:2) |
|--------------------|-------------------------------------|--|---|
| Jordan-Alžir | 57,394105 | 64,529738 | 0,889 |
| Jordan-Bahrein | 19,462255 | 53,588793 | 0,363 |
| Jordan-Egipat | 25,693133 | 1241,047477 | 0,021 |
| Jordan-Irak | 626,415064 | 517,292441 | 1,211 |
| Jordan-Iran | 30,008005 | 253,633727 | 0,118 |
| Jordan-Izrael | 120,295093 | 211,655072 | 0,568 |
| Jordan-Jemen | 22,785918 | 45,387096 | 0,502 |
| Jordan-Katar | 26,146629 | 76,250627 | 0,343 |
| Jordan-Kuvajt | 43,312852 | 108,610671 | 0,399 |
| Jordan-Liban | 55,370703 | 994,147137 | 0,056 |
| Jordan-Libija | 23,165790 | 78,963394 | 0,293 |
| Jordan-Maroko | 2,159624 | 58,522093 | 0,037 |
| Jordan-Oman | 16,023328 | 63,072280 | 0,254 |
| Jordan-S. Arabija | 175,818931 | 1278,379152 | 0,138 |
| Jordan-Sirija | 106,456035 | 3088,111473 | 0,034 |
| Jordan-Tunis | 8,482917 | 70,187151 | 0,121 |
| Jordan-U.A.Emirati | 112,838535 | 168,867809 | 0,668 |

Katar. Katar je zemlja čija je privreda skoro potpuno oslonjena na izvoz nafte i prirodnog gasa, tako da ne iznenađuje slaba iskorišćenost izvoznog potencijala u druge zemlje u regionu. Njeno izvozno odredište su zemlje Južne i Zapadne Evrope. Odnos postojećeg i potencijalnog izvoza u Bahrein je najmanji – svega 0,014, zatim u Saudijsku Arabiju – 0,025, oko 0,03 u Oman i Iran. Najbliži potencijalnom je izvoz u Egipat i on iznosi samo 0,277, odnosno nešto više od četvrtine potencijalnog, zatim u Maroko – oko 20% potencijalnog, u Jordan 16% i Emirate oko 11%.

Saudijska Arabija. Slično ostalim velikim bliskoistočnim proizvođačima nafte – Kuvajtu i Iranu, Saudijska Arabija više ostvaruje potencijalni izvoz u zemlje Severne Afrike nego u zemlje Bliskog istoka. U sva tri slučaja najveći je ostvaren izvoz u Maroko, u koji je, u ovom slučaju, potencijalni izvoz premašen i iznosi 105% potencijalnog. U Egipat izvozi 14% potencijalnog, a u Tunis 12,5%. Sasvim očekivano, najmanje su iskorišćene izvozne mogućnosti u ostale zemlje koje su veliki proizvođači nafte u regionu – u Libiju 0,005, Kuvajt 0,029 i Katar 0,021.

Libija je zemlja koja najmanje koristi svoje izvozne potencijale unutar regiona – svega 4,6% u proseku. Najveći procenat potencijalnog izvoza realizuje sa susednim zemljama: Marokom – blizu 20% i Tunisom oko 15%. Iskorišćenost izvoznog potencijala Libije u zemlje Bliskog istoka je praktično 0%, što je prikazano u tabeli.

Tabela 5. *Stvarni i potencijalni intraregionalni izvoz Libije*

| | Stvarni izvoz u milionima \$ (1) | Potencijalni izvoz u milionima \$ (2) | Odnos stvarnog i potencijalnog (1:2) |
|--------------------|-------------------------------------|--|---|
| Libija-Alžir | 2,614923 | 1863,288133 | 0,00140 |
| Libija-Bahrein | 0,001968 | 41,777235 | 0,00005 |
| Libija-Egipat | 45,685668 | 1118,941351 | 0,04083 |
| Libija-Irak | | 224,498173 | 0,00000 |
| Libija-Iran | | 353,283993 | 0,00000 |
| Libija-Jemen | 0,025222 | 52,822666 | 0,00048 |
| Libija-Jordan | 12,686549 | 97,592340 | 0,13000 |
| Libija-Katar | 0,5848 | 62,864306 | 0,00930 |
| Libija-Kuvajt | 0,078196 | 122,935498 | 0,00064 |
| Libija-Liban | 16,73255 | 141,186409 | 0,11851 |
| Libija-Maroko | 63,376968 | 318,739534 | 0,19884 |
| Libija-Oman | 0,060868 | 63,412746 | 0,00096 |
| Libija-S.Arabija | 0,303906 | 481,687521 | 0,00063 |
| Libija-Sirija | 0,000031 | 170,462373 | 0,00000 |
| Libija-Tunis | 280,559082 | 1919,225894 | 0,14618 |
| Libija-U.A.Emirati | 0,000016 | 156,204872 | 0,00000 |

Tunis. Tunis ostvaruje maksimalno jednu petinu potencijalnog izvoza u druge zemlje regiona. Izvoz u Irak je 22% potencijalnog, u Iran oko 20%, u Bahrein 19% i Libiju oko 18%. Najmanji odnos stvarnog i potencijalnog izvoza je u slučaju Kuvajta 0,009, zatim Omana i Libana – oko 1%. Uzrok je verovatno blizina i ustaljenost trgovačkih puteva sa Južnom Evropom (posebno sa Italijom), u koje izvozi

nekoliko specifičnih artikala. Privreda Tunisa nije zavisna od nafte i gasa, tako da to nije objašnjenje slabe razmene sa zemljama u regionu.

Maroko. Budući da Maroko nije proizvođač nafte koji bi ovaj proizvod plasirao u industrijske zemlje, iznenađuje veoma slab marokanski izvoz u druge zemlje u regionu. Najveći ostvareni izvoz čini svega 16% potencijalnog. Posebno iznenađuje slabo ostvaren potencijalni izvoz u Alžir, koji bi zbog svoje pretežno naftne privrede (nedostatka mnogih roba i usluga), kao i relativno velikog broja stanovnika, bio odlično tržište za relativno raznovrsnu privredu Maroka.

Tabela 6. *Stvarni i potencijalni intraregionalni izvoz Maroka*

| | Stvarni izvoz u milionima \$ (1) | Potencijalni izvoz u milionima \$ (2) | Odnos stvarnog i potencijalnog (1:2) |
|--------------------|-------------------------------------|--|---|
| Maroko-Alžir | 28,595293 | 1795,432996 | 0,016 |
| Maroko-Bahrein | 0,622287 | 45,045601 | 0,014 |
| Maroko-Egipat | 22,812432 | 426,812236 | 0,053 |
| Maroko-Irak | 4,861528 | 219,822133 | 0,022 |
| Maroko-Iran | 32,277393 | 214,658370 | 0,150 |
| Maroko-Jemen | 5,113581 | 59,289240 | 0,086 |
| Maroko-Jordan | 12,380315 | 80,493997 | 0,154 |
| Maroko-Katar | 0,845391 | 68,718935 | 0,012 |
| Maroko-Kuvajt | 2,957824 | 71,364630 | 0,041 |
| Maroko-Liban | 12,490002 | 115,316232 | 0,108 |
| Maroko-Libija | 49,062916 | 354,723246 | 0,138 |
| Maroko-Oman | 1,204018 | 73,900381 | 0,016 |
| Maroko-S.Arabija | 55,121012 | 500,490618 | 0,110 |
| Maroko-Sirija | 23,000504 | 142,027764 | 0,162 |
| Maroko-Tunis | 50,783942 | 443,132434 | 0,115 |
| Maroko-U.A.Emirati | 10,000152 | 177,313032 | 0,056 |

Ujedinjeni Arapski Emirati. Ujedinjeni Arapski Emirati svoj izvozni potencijal ostvaruju u većem procentu od većine drugih zemalja (iza Jordana) u regionu – približno 25% u proseku. Taj procenat je manji od 10 samo u slučaju dve zemlje – Tunisa 9,6% i Saudijske Arabije 6,9%. U najvećoj meri ostvaruje izvozni potencijal u Iran – više od 88%, a zatim i u Jordan – približno 42%, u Maroko 24% i Liban oko 21%.

Dokora dominantna naftna privreda Ujedinjenih Arapskih Emirata u poslednjoj deceniji ostvarila je značajan otklon ka drugim privrednim granama, što je jedan od uzroka povećanja izvoza u druge zemlje regiona.

Oman se značajno približava ostvarenju svojih izvoznih potencijala u Iran sa 81%, Jordan sa 67%, Libiju sa 45% i Jemen 31%. Kako Oman uglavnom ima naftnu privredu, ovo predstavlja značajno ostvarenje razmene, naročito ako imamo u vidu prosek regiona. Oman najslabije ostvaruje svoje izvozne potencijale u neke od zemalja Severne Afrike: Maroko 0,015, Alžir 0,021 i Egipat 0,032.

Sirija. Izvoz Sirije se približava potencijalnom samo u slučaju razmene sa Alžinom I (73%) i sa Saudijskom Arabijom (približno jedna trećina potencijalnog – 0,342). Izvoz u Kuvajt iznosi skoro 30% potencijalnog, dok u Jemen i Libiju iznosi približno jednu četvrtinu potencijalnog izvoza, tačnije 26%. Najslabije se ostvaruje izvozni potencijal u slučaju Irana – svega 3 promila, i Katara – manje od 2%. To su veoma slabi rezultati s obzirom na to da Sirija ne izvozi naftu i da u odnosu na region ima relativno povoljne uslove za poljoprivrednu proizvodnju, koja bi mogla da odgovori na potrebe susednih tržišta.

5. Zaključci

Na osnovu podataka dobijenih primenom gravitacionog modela sledi da su potencijali svake zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike za intenziviranje izvoza u ostale zemlje u regionu – veoma veliki. Izuzetak je samo izvoz Jordana u Irak, Emirata u Jemen i Saudijske Arabije u Maroko, koji prevazilaze potencijalni obim.

Zemlje Bliskog istoka su postigle snažniju regionalnu integraciju od zemalja Severne Afrike. Zemlje Severne Afrike ostvaruju manje od 7% potencijalne vrednosti intraregionalne trgovine. Razlog je veliki obim trgovine sa zemljama Evropske unije, kao posledice geografske blizine (jug Evrope je bliži od bliskistočnih država), istorijske povezanosti odnosom metropola-kolonija (nasleđe trgovinskih odnosa) i stabilnosti (tržišne i bezbednosne).

Slabo iskorišćavanje izvoznih regionalnih potencijala je vrlo ujednačeno među zemljama Severne Afrike: Alžir ostvaruje približno 7%, Egipat 6%, Libija 5%, Maroko 7%, Tunis 8% potencijalnog izvoza unutar MENA regiona.

Ako izuzmemo zemlje Bliskog istoka kao partnere zemalja S. Afrike, i dalje ostaje ogroman neiskorišćen njihov međusobni izvozni potencijal. Na primer, Alžir se samo izvozom u Egipat značajno približava mogućem obimu izvoza (oko 55%), dok je u slučaju izvoza u ostale zemlje S. Afrike taj iznos 4-8%. Najveći izvozni potencijal ima sa Libijom, sa kojom vrednost izvoza iznosi svega 0,5% potencijalne.

Intraregionalni izvoz koji je najbliži potencijalnom ostvaruje Jordan sa 35%, a zatim Ujedinjeni Arapski Emirati sa 28%.

Više diversifikovane privrede Bliskog istoka *nisu* bliže potencijalnom obimu intraregionalne trgovine od naftnih: Oman ostvaruje jednu petinu

potencijalnog izvoza u regionu, Sirija 16%, Bahrein 15%, Kuvajt 14%, Saudijska Arabija 13%, Jemen 10%, Liban 9%, Katar 8%, Iran 7,5%. Ovo nije očekivan rezultat, s obzirom na to da je izvoz naftnih privreda skoro potpuno okrenut razvijenim industrijskim zemljama, jer su potrebe za naftom u ovom regionu veoma male.

Politički, geopolitički i vojno-strategijski faktori snažno utiču na pravac trgovine, što ograničava razvoj regionalne trgovine. Misli se pre svega na Izrael, kao jedinu jevrejsku državu u muslimanskom regionu. Izvoz Izraela u susedne zemlje u nekim slučajevima je tek hiljaditi deo vrednosti koji bi ova zemlja mogla da ostvari od intraregionalne trgovine. Prosečni odnos potencijalnog i stvarnog izvoza ove zemlje je manji od 2%. Nijedna od ostalih zemalja u regionu nije toliko daleko od ostvarivanja svojih izvoznih potencijala unutar regiona.

Podaci o stvarnom izvozu Iraka i u Iran u izabranom periodu (2002, 2003, 2004) ne odražavaju pravo stanje spoljne trgovine ove zemlje, zbog rata koji je počeo marta 2003. godine. Izvoz Iraka u ostale zemlje u regionu čini prosečno samo oko 5% od izvoza koji bi mogao da se ostvari, ali je u retkim periodima relativnog mira, on mnogo veći.

Primena gravitacionog modela potvrdila je da je intenzitet trgovine mnogo snažniji između zemalja koje su bliže kulturnom, lingvističkom i geografskom smislu.

Geografska razdaljina, odnosno transportni troškovi do ekonomskog centra imaju tako veliku ulogu da mogu da smanje obim trgovine čak i kada trgovinski partneri imaju zajedničku granicu. Upadljiv primer je uvoz Saudijske Arabije od svojih suseda. Izvoz Omana (7%), Bahreina (9%), Katara (2,5%), Kuvajta (1%) i Emirata (7%) u Saudijsku Arabiju ni izbliza se ne ostvaruje u mogućem obimu, dok je izvoz Jemena i Jordana znatno bliži potencijalnom (31% i 14%). Razlog je to što se prva grupa suseda na istočnim obodima (severoistok, jugoistok) S. Arabije, nalazi na većoj udaljenosti od ekonomskih centara Saudijske Arabije – Meka i Džeda. Rijad, iako je glavni grad, nema veći ekonomski značaj jer se nalazi u pustinji, a relativno je blizu prvoj grupi zemalja. Meka i Džeda se nalaze na Crvenom moru, na koje Jemen i Jordan imaju pristup, čime je omogućen znatno jeftiniji pomorski transport. U ovom slučaju nije u pitanju samo razdaljina, već i slaba transportna infrastruktura preko Arabijske pustinje.

Literatura

- Deardorff, Alan V.: „Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?“, u: J. A. Frankel, *The Regionalization of the World Economy*, Chicago: University of Chicago Press, 1998.
- *Ekonomska integracija na teritoriji bivše Jugoslavije: na putu ka evropskoj integraciji*, redaktor Marta Bazler-Madžar, Ekonomski institut, Beograd, 2000.
- Feenstra, Robert C. – Markusen, James R. – Rose, Andrew K.: „Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade“, *The Canadian Journal of Economics*, vol. 34, no. 2. 2001.
- Frankel, J. – Romer, D.: „Does Trade Cause Growth?“, *American Economic Review*, vol. 89, no. 3, 1999.
- Frankel, Jeffery A.: *Regional Trading Blocs: In the World Economic System*. Washington, DC: Institute of International Economics, 1997.
- Gajić, D.: *Istočno proširenje Evropske unije i položaj Srbije i Crne Gore*, Beograd, 2005.
- Gallup, J. L. – Jeffrey, D. S.: *Geography and Economic Development*, Columbia University National Bureau of Economic Research (NBER), 1998.
- *Great Arab Free Trade Area*, UN, ESCWA, New York, 2001.
- International Trade Center UNCTAD-WTO.
- Jovičić, M.: *Ekonometrijski metodi*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1989.
- Limao & Venable: „Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Costs“, World Bank Policy Research Working Paper No. 2257.
- Tinbergen, J.: *International Economic Integration*, Elsevier, London, 1954.
- UN Population Fund, *The State of World population*, New York, 2004.
- UN, ESCWA, *Great Arab Free Trade Area*, New York, 2001.
- *United Nation Statistics Division – unstats.un.org/unsd/comtrade/default.aspx*
- Winters, L. A., Wang, Z. K.: *Eastern Europe's international trade* Manchester University Press, Manchester and New York, 1994.
- World bank – *Data – Key Development Data & Statistics*

PROF. DR IVICA STOJANOVIĆ

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

APSTRAKTNI MATEMATIČKI MODELI I DEDUKTIVNE METODE U MIKROEKONOMSKOJ ANALIZI REALNIH PRIVREDNIH POJAVA

Rezime: *Ekonomisti vole da zamišljaju kako je njihova disciplina „najnaučnija“ od svih društvenih nauka, a u prilog takvom stavu idu apstraktni matematički modeli i deduktivne metode, koji danas preovladavaju u toj profesiji. Međutim, nesposobnost prihvaćene ekonomske teorije da izađe na kraj sa svetskim problemima od sedamdesetih godina dvadesetog veka naovamo, dovela je do pometnje u toj profesiji. Oslanjanje ekonomista na pomenute matematičke modele i deduktivne metode, kao zamenu za proučavanje ekonomije u stvarnom svetu i njenih društvenih institucija, doprinelo je njihovom neuspehu.*

Ključne reči: *mikroekonomska analiza, „neoklasična sinteza“, neoklasična ekonomija, apstraktni matematički modeli, deduktivne metode*

PROFESSOR IVICA STOJANOVIĆ, PHD

Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade

USE OF ABSTRACT MATHEMATICAL MODELS AND DEDUCTIVE METHODS IN THE MICROECONOMIC ANALYSIS OF REAL ECONOMIC PHENOMENA

Abstract: *Economists like to think that their discipline is “the most scientific” of all the social sciences, which argument is supported by the abstract mathematical models and deductive methods that are currently prevalent in the profession. However, the inability of accepted economic theory to come to grips with the world’s problems from the 1970s to the present have been quite disturbing for this profession. Economists’ reliance on the said mathematical problems and deductive methods as a substitute for studying economics in the real world and its social institutions, has contributed to their failure.*

Key words: *microeconomic analysis, “neoclassical synthesis”, neoclassical economics, abstract mathematical models, deductive methods*

1. Uvod

Novovekovna nauka i njena metoda nastala je kao rezultat borbe protiv srednjovekovnog načina mišljenja. Galileo Galilej, koji je izgubio bitku, a dobio rat,¹ smatra da je neznanje majka zlobe, zavisti, srdžbe i svih drugih poroka, užasnih i ogavnih grijehova.

Osnovno oruđe nauke postaju instrumenti za posmatranje, merenje i eksperimentisanje. Teorija nije više samo kontemplacija, nego, pre svega, matematičko konstruisanje i matematički govor, koji redovno mora da ima svoju eksperimentalnu interpretaciju i svoje egzaktno, čulno-posmatračko opravdanje.

Novovekovna naučna misao započela je svoj trijumfalni pohod protiv metafizičkog načina mišljenja borbom za novu metodu. Dekart, osnivač slavnog kartezijanskog² racionalizma, smatra da stari obrazac znanja ne odgovara zahtevima vremena. On je, jednostavnom formulom „mislim, dakle postojim“, filozofsku spekulaciju konačno oslobodio srednjovekovne zaokupljenosti dokazom realnosti objektivnog sveta. S druge strane, britanski filozofi su se opirali ovom kartezijanskom subjektivizmu, smatrajući da primat u spoznaji sveta ima čulno iskustvo i posmatranje spoljašnjeg sveta. Po njima, ljudski um je ne izvor, već riznica znanja prvobitno stečenog čulnim iskustvom, a zatim sistematizovano umnom sposobnošću. Na taj način su se u modernoj filozofiji zasnovale dve velike tradicije, poznate kao racionalizam³ i empirizam.⁴ Navedene tradicije imale su veliki uticaj na začetke, ali i na razvoj ekonomije kao nauke, kao i na začetke mikroekonomske analize, i to do današnjice. Upotreba apstraktnih matematičkih modela i deduktivne metode u mikroekonomskoj analizi vuče korene iz racionalističkog filozofskog pravca. S druge strane, u empirizmu su koreni analize realnih privrednih pojava i društvenih institucija u stvarnom svetu.

Šta se zapravo desilo sa ekonomskom teorijom uopšte, a samim tim i sa mikroekonomskom analizom?

¹ Homa Katouzjan, „Evolucija ekonomskog metoda: od političke ekonomije do pozitivne ekonomike“, *Gledišta*, br. 5-6 za 1985, str. 27.

² Kartezijanizam je filozofija osnivača novijeg racionalizma i dualizma Rene Dekarta (lat. Rhenatus Cartesius, 1596-1650).

³ Racionalizam je filozofski pravac koji smatra razum i mišljenje kao jedini izvor saznanja, kojim se jedino može doći do istine. Filozofi ovog pravca su: Platon, Dekart, Spinoza, Lajbnic, Fihte, Šeling i dr.

⁴ Empirizam je, u stvari, filozofija iskustva, odnosno gnoseološki pravac koji celokupno saznanje izvodi iz iskustva. U metodološkom pogledu, empirizam je princip po kome sve nauke treba da se osnivaju na iskustvu. Osnivač gnoseološkog empirizma je Džon Lok, a metodološkog Fransis Bekon.

2. Neoklasična ekonomska misao i „neoklasična sinteza“

Šezdesetih godina dvadesetog veka izgledalo je da je rešen vekovni problem naglog privrednog rasta, kao i naglog privrednog opadanja. Razlike u ekonomskoj teoriji slile su se u neoklasičnu ekonomsku misao poznatu pod imenom „neoklasična sinteza“. „Neoklasična sinteza“ je pomirila klasičnu ekonomiju „nevidljive ruke“ Adama Smitha sa teorijom Džona Mejnarda Kejnsova. U svom poznatom univerzitetskom udžbeniku „Ekonomika“⁵, Pol Semjuelson (Paul Samuelson) u predgovoru piše da je neoklasična ekonomska misao u potpunosti prihvaćena. Ističe da se sistem savremene ekonomske analize kreće sve više u pravcu sinteze dve njene osnovne oblasti: 1) makroekonomske analize obima proizvodnje, zaposlenosti i stabilnosti cena i 2) mikroekonomske analize, tj. analize cena, tržišta i troškova, kao i raspodele odnosno formiranja dohodaka: ličnih dohodaka od rada (nadnica), profita, rente i kamate. Makroekonomska analiza i mikroekonomska analiza pojavljuju se kao dva osnovna dela opšteg sistema savremene ekonomske analize. Taj opšti sistem savremene ekonomske analize, Semjuelson je nazvao „neoklasična sinteza“.

Makroekonomska analiza predstavlja uglavnom dalje razvijen sistem Kejnsove analize. Mikroekonomska analiza bavi se analizom cena i raspodele i predstavlja usavršen, znatno korigovan i dalje razvijen sistem postklasične tradicionalne, u stvari maršalijanske ekonomije. Dok je opšti sistem postklasične tradicionalne ekonomije obuhvatao uglavnom samo mikroekonomsku analizu cena i raspodele, dotle se savremena mikroekonomska analiza pojavljuje samo kao jedna od dve osnovne oblasti opšteg sistema savremene ekonomske teorije, odnosno „neoklasične sinteze“. Maršalijanski sistem mikroekonomske analize korigovali su i usavršili kasniji ekonomisti, posebno Hiks i teoretičari monopolske i nepotpune konkurencije. Što se tiče nekih osnovnih tvrdnji i pretpostavki, maršalijanski sistem je pretrpeo izmene i doveden u sklad sa savremenim sistemom makroekonomske analize. U tako izmenjenom i dopunjenom vidu, kao savremena postmaršalijanska mikroekonomska analiza, postao je jedan od dva osnovna sastavna dela opšteg sistema ekonomske teorije koju je Semjuelson nazvao „neoklasična sinteza“.

3. Model „savršene konkurencije“

Pojam „savršene konkurencije“, kao i *model „savršene konkurencije“*, ne predstavlja ništa novo u istoriji ekonomske misli. Za „savršenu konkurenciju“ zalagali su se ekonomisti fiziokratske ekonomske škole, potom ekonomisti koji pripadaju klasičnoj ekonomskoj misli i ekonomisti marginali-

⁵ P. A. Samuelson, *Economics*, McGraw-Hill, New York, 1948, 7. izdanje 1967, str. 196.

stičkog ekonomskog opredeljenja. „Savršena konkurencija“ za Semjuelsona⁶ predstavlja stanje u kome nijedan proizvođač ili vlasnik faktora proizvodnje nije u stanju da pojedinačno utiče na tržišne cene. U protivnom imamo veći ili manji stepen nesavršenosti konkurencije.

Model „savršene konkurencije“ nije u svom čistom vidu postojao ni u periodu liberalnog kapitalizma 19. veka.⁷ „Potpuni“ ili „savršeni konkurent“ je onaj ko kupuje ili prodaje neko dobro, ali ne može da utiče na tržišne cene. To mogu da budu sitni poljoprivrednici koji pojedinačno proizvode veoma neznatan deo ukupne poljoprivredne proizvodnje.

Model „savršene konkurencije“ zahteva „savršenu obaveštenost“. Potrošači moraju da budu dovoljno upućeni da bi mogli da uporede proizvode. Radnici moraju da budu svesni alternativnih mogućnosti, a kapitalisti eventualnih konkurentnih ulaganja. U suprotnom, prodavci mogu da traže veće cene od konkurencije i da im to prođe, a radnici mogu da zahtevaju nadnice koje su veće od ravnotežne nadnice. Međutim, to više nije model savršene konkurencije.

„Savršena konkurencija“ traži „savršenu mobilnost faktora proizvodnje“. Radnici moraju da imaju slobodu da traže najvišu cenu koju mogu da dobiju za svoj rad, a kapitalisti da svoj kapital ulažu tamo gde će im doneti maksimalni profit. U protivnom, doći će se u situaciju da jednaki faktori proizvodnje diktiraju različite cene, a to nije model savršene konkurencije. Ekonomisti koji su pristalice modela savršene konkurencije, tvrde da monopolističke cene ili nadnice ne mogu da traju veoma dugo, pošto se uvek nađe neki preduzetnik koji iskoristi priliku, pojavi se na tržištu i prisili da se ponovo uspostavi ravnoteža cena.

Model „savršene konkurencije“ definiše najbolji mogući svet, ali svet koji nije stvarni. Nije stvarni između ostalog i zbog toga što takav model pretpostavlja da tržište sačinjavaju mnogobrojni prodavci i mnogobrojni kupci koji svaki za sebe imaju isuviše malo tržišne moći da bi diktirali cene. Prodavac je onaj koji prihvata ravnotežnu cenu. U protivnom to više nije model savršene konkurencije.

Model „savršene konkurencije“, kako je već pomenuto, u istoriji ekonomske prakse, a posebno istoriji ekonomske misli, nije ništa novo. Međutim, novo je to da je tokom sedamdesetih godina dvadesetog veka „neoklasična sinteza“ krajnje ozbiljno uzdrmana. U okviru „neoklasične sinteze“ potisnuta je makroekonomska analiza i na neki način ponovo počela da dominira savremena postmaršalijanska mikroekonomska analiza, i posebno je značajno to što je model „savršene konkurencije“ postao opet aktuelan i značajan. Teoriju „savršene konkurencije“, odnosno konkurentnog tržišta, formulisao je Baumol 1982. godine.⁸

⁶ Paul A. Samuelson, *Economics*, 7th ed., McGraw-Hill Book Company, New York, str. 41.

⁷ Ibidem

⁸ W. Baumol, J. Panzar, R. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1982.

4. „Neoklasična sinteza“, stagflacija i „savršena konkurencija“

Sedamdesetih godina dvadesetog veka, privrede industrijski razvijenih zemalja u svetu ne samo da su posrtale, već su posrtale na načine koji su zbušnjivali prihvaćenu „neoklasičnu sintezu“, odnosno neoklasičnu ekonomsku teoriju. Krajem sedamdesetih godina zemlje razvijenih tržišnih ekonomija sve teže su uspevale da istovremeno ostvare tri osnovna cilja razvoja: 1) stabilnost i dinamičan razvoj uz optimalnu stopu ekonomskog rasta, 2) punu zaposlenost svih faktora razvoja i 3) po mogućnosti, dovoljno uravnotežen platni bilans. Osnovna dilema je bila: stabilnost privrede i cena, ili dinamičan i inflatorno opterećen ekonomski razvoj. Ili visoka zaposlenost uz nestabilnost, ili stabilizacija privrede uz visoku nezaposlenost i obaranje stope ekonomskog rasta. Navedenu ekonomsku situaciju ekonomisti su nazvali stagflacija. Budući da objedinjava masovnu nezaposlenost i visoke stope inflacije, ekonomisti su stagflaciju zvali „dvoglava neman“.⁹

Zaoštravanje stagflacionih protivurečnosti, makroekonomsku analizu obima proizvodnje, zaposlenosti i stabilnosti cena, odnosno kejnzijansku ekonomsku misao kao deo „neoklasične sinteze“ dovelo je u krizu. Ekonomisti su dobili lošu reputaciju i gubili orijentaciju. Dolazi i do oštre polarizacije između vladajućih koncepcija ekonomske politike.

U uslovima rastućih budžetskih deficita, rastuće nezaposlenosti i inflacije, nezadovoljavajućih rezultata deflacione politike i politike dohotka, kao dva osnovna metoda antiinflacione politike u šezdesetim i sedamdesetim godinama, kejnzijanska ekonomska politika pokušava da, ne odstupajući od svojih osnovnih opredeljenja, uvede i elemente monetarističkih recepata, radi obuzdavanja inflacije.¹⁰ Moderni konzervatizam započinje kao rezultat kritike socijalne države „New-Deal“, Džonsonove „Great Society“ i Niksonovog „imperialnog predsednikovanja“.¹¹

Saglasnost poznata kao „neoklasična sinteza“, koja je postojala tokom šezdesetih godina, raspala se na: a) takozvane „čikaške“ monetariste na čelu sa Miltonom Fridmanom¹², Džefri Saksom i drugima, b) postkejnzijance¹³

⁹ J. E. Miede, *Stagflation: Wage-Fixing*, vol. I, George Allen and Unwin, London, 1982.

¹⁰ S. Nikitin, „Inflacija narube`i 80-h godov“, *Voprosy ekonomiki* 3/82, str. 115-124.

¹¹ Zbornik radova *Konservativismus, Eine Gefahr fur die Freiheit?*, Piper und Co. Verlag, Munchen, 1983.

¹² Milton Fridman, *Teorija novca i monetarna politika*, Izdavačko preduzeće „Rad“, Beograd, 1973.

¹³ G. A. Akerlof, „Labor contracts as partial gift exchanges“, *Quarterly Journal of Economics*, novembar 1982, P. Arestis, P. Scott, „Conflict, wage determination, and hysteresis in U.K. wage determination“, *Journal of Post Keynesian Economics*, br. 3, 1993; P. Davidson, „The elephant and the butterfly“, *Journal of Post Keynesian Economics*, br. 3, 1993.

i c) školu racionalnog iščekivanja¹⁴. Za postkejnzijanstvo se smatra da je disidentska škola, da je najslabija i, reklo bi se, najprezrenija od svih. Postkejnzijanci teže da Kejnz spašu neoklasične sinteze koju Kejnzova učenica Džoen Robinson (Joan Robinson) naziva „bastardnim kejnzijanstvom“. Neoklasični ekonomisti odnose se s prezirom prema postkejnzijancima. Oni koji tvrde da su istinski Kejnzovi naslednici smatraju se ekonomskim anabaptistima¹⁵, jednom, u istorijskom pogledu, čudnom teološkom zabludom koja nikako ne iščezava.

Posle 1970. godine, čitava poplava ozbiljnih i ideološki različitih članaka i knjiga dala je na znanje da se ekonomija nalazi u ozbiljnoj krizi. Neki naslovi izražavaju to stanje: „Kriza ekonomske teorije“ (The Crisis in Economic Theory),¹⁶ „Ekonomisti u bezizlaznom položaju“ (Economists at Bay),¹⁷ „Šta se događa sa ekonomijom“ (What's Wrong With Economics),¹⁸ „Neadekvatnost konvencionalne ekonomike“ (The Irrelevance of Conventional Economics), „Zašto ekonomija još nije postala nauka“ (Why Economics Is Not Yet a Science), „Opasni tokovi: Stanje ekonomije“ (Dangerous Currents: The State of Economics), i drugi.

Za kejnzijance inflacija se javlja kada je agregatna tražnja veća od ponude roba i usluga. Antiinflaciona politika nastoji da smanji preteranu tražnju povećanjem poreza i kamatnih stopa i smanjenjem javnih radova.

Za monetariste inflacija je monetarna pojava.¹⁹ Inflacija, recesija, nezaposlenost i kriza platnog bilansa proističu iz pogrešne politike novca koja dovodi do bržeg rasta novca u opticaju od rasta proizvodnje.²⁰ Fridman smatra da porast investicija iznad štednje, pritisak nadnica, profita i materijalnih troškova i porast budžetskih deficita proizvode inflaciju. Odstupanje emitovane količine novca od tražnje realnih stokova novca vodi ka inflacionim procesima. Antiinflacionom politikom treba smanjiti javne rashode, poreze i javne

¹⁴ R. Lucas, „On the Mechanics of Development“, *Journal of Monetary Economics*, no. 1, 1986; T. Sargent, *The Ends of Four Big Inflations, Rational Expectations and Inflation*, Harper & Row, 1986.

¹⁵ Anabaptizam je verski pokret koji zahteva ponovno krštenje u zrelih godinama.

¹⁶ Publication Information: *The Crisis in Economic Theory*, Daniel Bell – Irving Kristol eds., Basic Books, New York, 1981, str. 226; <http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=99875505>, 14. jun 2007.

¹⁷ Robert Lekachman, Susan Previat Lee, „Why the Experts Will Never Solve Your Problems“, *Political Science Quarterly*, vol. 91, no. 3, 1976), str. 527-528; [http://links.jstor.org/sici?sici=0032-3195\(197623\)91%3A3%3C527%3AEABWTE%3E2.0.CO%3B2-D](http://links.jstor.org/sici?sici=0032-3195(197623)91%3A3%3C527%3AEABWTE%3E2.0.CO%3B2-D), 14. jun 2007.

¹⁸ Fred E. Foldvary, ed., *What's Wrong With Economics?*, 1998; <http://www.progress.org/fold23.htm>, 14. jun 2007.

¹⁹ L. Yeager, *Monetary Policy and Economic Performance*, Washington, 1972, str. 13.

²⁰ M. Fridman, „The Counter-Revolution in Monetary Theory“, *Occasional Papers*, no. 33, 1976, str. 6.

zajmove, vršiti strogu kontrolu prirasta novčane mase i napustiti politiku dohotka, odnosno politiku kontrole cena i zarada. Monetaristička teorija inflacije temelji se na kvantitativnoj teoriji novca. Promena količine novca u optičaju determiniše agregatnu tražnju i proizvodi promene u nivou cena. *Ovaj teorijski model o uzrocima inflacije podrazumeva implicitnu pretpostavku o postojanju tržišta „savršene konkurencije“.*

Kejnzijanci tvrde da je monetarna politika neefikasna za obuzdavanje troškovne inflacije. Ova inflacija može da se spreči fiskalnom politikom i politikom dohotka.

Monetaristi smatraju suprotno: samo monetarna politika može da stabilizuje privredu jer cilj budžetske politike je jedino realokacija privrednih resursa. Fiskalna politika ima drugorazredni značaj u ostvarivanju kratkoročne stabilizacije cena. Povećanje fiskalnih prihoda ne mora obavezno da vodi smanjenju investicija i tražnje.

Kada je u pitanju nezaposlenost, kejnzijanci polaze od tzv. Filipsove²¹ krive. Filipis je izvršio empirijsku analizu odnosa između nezaposlenosti i stopa promene nominalnih nadnica. Cilj mu je bio da dokaže stabilnost dugoročne relacije između nezaposlenosti i inflacije. Stabilnost Filipsove krive pruža mogućnost ekonomskoj politici da vrši izbor između stope nezaposlenosti i inflacije. Pristalica neokejnzijanizma J. E. Meade ukazuje na činjenicu da je Kejn analizirao nezaposlenost kao fenomen slabe ukupne tražnje iz vremena velike ekonomske krize tridesetih godina. Stagflaciona nezaposlenost iz sedamdesetih godina je drugačija. To je strukturalna nezaposlenost. Zbog toga Meade smatra da nezaposlenost treba lečiti po sektorima.

Razmatrajući problem nezaposlenosti, monetaristi odbacuju Filipsove dokaze o stabilnosti dugoročne relacije između nezaposlenosti i inflacije. Ne postoji dugoročan i stalan izbor između nezaposlenosti i inflacije. Polazeći od nestabilnosti Filipsove krive, *monetaristi se vraćaju teoriji „savršene konkurencije“ tržišta rada.*

Sve do sredine sedamdesetih godina dvadesetog veka, u zapadnoevropskim zemljama i SAD sindikati su bili moćni, a uticaj države veoma veliki. Delovanje ova dva snažna i dobro organizovana učesnika na tržištu radne snage bilo je usmereno, pre svega, ka održanju visokog nivoa realnih nadnica i zaštiti prava radnika u pogledu otpuštanja s posla. U isto vreme postojale su i visoke kompenzacije nezaposlenim licima, čime je zadovoljavan zahtev za socijalnom pravdom.

Sedamdesete godine, međutim, donele su, u skoro svim zemljama Zapadne Evrope, veliku nezaposlenost praćenu niskom stopom rasta proizvodnje. Političke partije (konzervativne), koje su krajem 70-ih i početkom 80-ih godina došle na vlast u nekim zemljama Zapadne Evrope i SAD, smatrale su da je

²¹ A. W. Philips, "The Relation Between Unemployment and the Rate Change of Money wage Rates in the United Kingdom 1962-1975", *Economica*, vol. 25, 1978.

rigidnost nadnica u kretanju naniže osnovni uzrok rastuće nezaposlenosti. Naime, visoke i stalno rastuće realne nadnice učinile su radnu snagu skupim faktorom. Zbog toga je, u uslovima otežanog privređivanja, neminovno dolazilo do supstitucije radne snage kapitalom. Pored toga, firme su pružale otpor prijemu novih radnika, zbog toga što su prava zaposlenih bila tako zaštićena da se, u slučajevima krize i prilagođavanja preduzeća novim uslovima, broj zaposlenih veoma teško mogao da smanji. Uviđajući prethodne činjenice, smatralo se da problem nezaposlenosti može da se reši na sledeći način: a) smanjiti zaštitu zaposlenih i nezaposlenih, b) oslabiti sindikat i c) sprovesti deregulaciju. Na taj način, očekivalo se da ojača konkurencija na tržištu rada i da se realne nadnice smanje. Pojeftinjenje radne snage i veća fleksibilnost u pogledu broja zaposlenih, odnosno smanjenje prepreka za otpuštanje radnika, vrši pritisak na radnike da prihvate niže nadnice i trebalo je da podstakne preduzetnike na veće angažovanje radne snage.

Stav da je rigidnost nadnica uzrok rastuće nezaposlenosti proizišao je iz neoklasične teorije zaposlenosti koja se zalaže za model „savršene konkurencije“ i na tržištu radne snage. Ovaj model podrazumeva slobodno delovanje konkurencije na tržištima rada i proizvoda, što podrazumeva i slobodno kretanje cena i nadnica u oba pravca. To je nužan preduslov da bi tržišta dospela u stanje ravnoteže, posmatrano na duži rok. Na tržištu rada ravnoteža nije određena punom zaposlenošću, već nju karakteriše postojanje određene „voljne“ nezaposlenosti – tzv. prirodna stopa nezaposlenosti. Ukoliko, međutim, postoje prepreke slobodnom delovanju tržišnih snaga (kao što je, na primer, organizovanje radnika u sindikate, državni intervencionizam, itd.) i samim tim nije moguće slobodno kretanje cena i nadnica u zavisnosti od ponude i tražnje, nezaposlenost će premašiti ravnotežni nivo, tj. pored voljne javiće se i prinudna nezaposlenost.

Dakle, neoklasična teorija i model „savršene konkurencije pružaju mogućnost da se smanji nezaposlenost tako što treba oslabiti sindikat i povući državu sa tržišta radne snage. Glavna slabost neoklasične teorije i modela „savršene konkurencije“ na tržištu radne snage leži u tome što ova teorija i ovaj model polaze od pretpostavke o slobodnom delovanju tržišta, odnosno o mogućnosti konstituisanja modela „savršene konkurencije“ u privredi, a to u praksi niti je kada bilo niti će kada biti.

Dakle, za razliku od kejnzijanaca, monetaristi smatraju da je inflacija štetnija od nezaposlenosti. Oni veruju da „savršena konkurencija“ na tržištu radne snage, bez intervencije države, vodi ka punoj zaposlenosti. Takođe, veruju u pravilo da smanjenje stope rasta novčane mase ograničava potencijalnu stopu inflacije, jer lišava privredu dopunskih likvidnih sredstava koja izazivaju inflaciju. Kejnzijanci regulišu veličinu agregatne tražnje preko kamatnih stopa i fiskalne politike.

U neoklasičnoj ekonomiji od polaznih teorijskih stanovišta ostali su stavovi klasične Smitove „nevidljive ruke“ i s kraja dvadesetog i na početku dvadeset prvog veka opet dominiraju projekcije „savršene konkurencije“ i „opšte ravnoteže“. Smatra se da „opšta ravnoteža“ karakteriše celokupnu privredu. O modelu savršene konkurencije govori se skoro aksiomatski, a Kejnsova shvatanja kao da i ne postoje.

Formalno, neoklasična ekonomija i dalje predstavlja vladajuću školu. I dalje njeno teorijsko polazište predstavlja mogućnost povezivanja polaznih osnova klasične Smitove nevidljive ruke – načelo privrede koja samu sebe reguliše – sa Kejnsovim shvatanjem da je neophodno da vlada merama državnog intervencionizma ostvari makroekonomsku stabilizaciju. Međutim, pomenuto teorijsko polazište neoklasične ekonomije jednostavno je zapostavljeno, a ekonomsku teoriju su preplavile analize u kojima *dominiraju projekcije savršene konkurencije i „opšte ravnoteže“*. Smatra se da „opšta ravnoteža“ karakteriše celokupnu privredu.

Zbog nastale situacije: 1) raspada „neoklasične sinteze“ i 2) dalje formalno opstajanje neoklasične ekonomije kao vladajuće škole ekonomske misli, ali u kojoj dominiraju projekcije „savršene konkurencije“ koje, budući da nisu stvarne već se temelje na teorijskim udžbeničkim pretpostavkama, moraju da se dokazuju apstraktnim i deduktivnim matematičkim i ekonometrijskim metodama, ekonomista Džoana Robinson s pravom konstatuje da je „ekonomska teorija na Zapadu u veoma lošem stanju. Ona (ekonomska teorija, prim. I. S.) je krajnje konfuzna, i osnovne ideje su podeljene na različite segmente, koji ne mogu opstati zajedno. Proizvodna funkcija je efikasno sredstvo zaglupljivanja. Studentu političke ekonomije se izlaže formula $Y = f/c, k/a$, a zatim se prelazi na sledeće pitanje u nadi da će ovaj zaboraviti da pita u kojim jedinicama se meri ‘k’. No, pre no što student postavi to pitanje, on će i sam postati profesor; navike lenjosti duha se tako prenose s jedne generacije na drugu“.²²

Neoklasičari su protiv Kejnsovog državnog intervencionizma. Smatraju da mere državnog intervencionizma remete pojedine aspekte privrednog života. Iako „uviđaju“ nedostatke modela „savršene konkurencije“, oni – polazeći od pretpostavki a ne stvarnih činjenica – konstruišu model „savršene konkurencije“ koji definiše najbolji mogući svet. Međutim, budući da se njihov model temelji na pretpostavkama a ne na realnim i ostvarljivim činjenicama, taj svet ne predstavlja stvarni svet koji može da bude i realizovan.

²² Džoan Robinson, *Ekonomska filozofija*, Istraživačko-izdavački centar SSO Srbije, Beograd, 1981, str. 58.

5. Apstraktni matematički modeli, deduktivne metode, empirizam i mikroekonomska analiza – tradicije racionalizma i empirizma –

Budući da model „savršene konkurencije“ pristalice neoklasične ekonomije ne konstruišu na osnovu stvarnih činjenica već pretpostavki, da bi dokazala polazišne pretpostavke i hipoteze, oni moraju da koriste apstraktne i deduktivne matematičke i ekonometrijske metode. Na taj način neoklasična ekonomija stvara iluziju o najboljem svetu koji poistovećuje sa svetom stvarnosti i smatra da svet stvarnosti, koji je sasvim drugačiji, treba da se prilagođava njihovim modelima „savršene konkurencije“. Dakle, neoklasičari jednostavno prelaze preko činjenice da je svet stvarnosti ono što jeste, a svet iluzija ono što nije.

Neoklasična ekonomska teorija rezonuje deduktivno²³, polazeći od aksioma. Ona apriori polazi od toga da je savršena konkurencija istovremeno opis optimalnog sveta i korisna aproksimacija stvarnog sveta. Kad se ukaže na to da velika nezaposlenost ili iscepkanu tržište rada, oligopolističke korporacije, nacionalne strategije ekonomskog razvoja, veliki javni sektori, kontrolisane banke, zaštićena poljoprivredna tržišta i logika društvene organizacije, uopšte govore o svetu koji je veoma daleko od slike savršene konkurencije iz udžbenika i automatski korigovanih tržišta, neoklasični ekonomisti tvrde kako bi svet bio znatno bolji kad bi se gradio na osnovu lekcija iz udžbenika. To dokazuju tako što u udžbenicima koriste deduktivne metode. Međutim, „deduktivni metod u području ekonomije istiskuje empirizam. Oni koji odista poseduju empirijsku radoznalost i sposobnost da shvate kako funkcionišu banke, korporacije, proizvodne tehnologije, radnički sindikati, kao i želju da upoznaju ekonomsku istoriju ili individualno ponašanje, odbacuju se kao empiristi ad hoc, književni istoričari ili sociolozi, i ostaju na marginama profesije. Na njihovom mestu, na ekonomskim fakultetima diplomira jedno pokolenje sjajnih znalaca apstraktne matematike, ali u suštini neznalice kad je reč o stvarnom ekonomskom životu.“²⁴

Oni koriste statističke i matematičke modele na više raznih načina. Neki matematički modeli su čisto teorijski i služe se algebrom isključivo da bi manipulirali pretpostavkama. To važi i za teoriju opšte ravnoteže, kao i za mnogo manje značajna pitanja o kojima pišu u časopisima.

Primena matematike u ekonometrijskom modeliranju može da bude i veoma empirijsko.²⁵ Komercijalne konsultantske firme, kao što su „Wharton Econometrics“, „Chase Econometrics“ i „Data Resources, Inc.“, smislile

²³ Pod deduktivnim metodom podrazumeva se izvođenje, zaključivanje iz opšteg o posebnom, metod mišljenja kod koga se od opšteg zakona dolazi do posebnih.

²⁴ Robert Kuttner, „O stanju u oblasti ekonomije“, časopis *Pregled* br. 236 za 1986/87, Beograd, preuzeto iz časopisa *The Atlantic*, str. 41.

²⁵ Robert Kuttner, *Ibid.*, str. 48.

su složene modele ekonomije koji mogu da se služe i sa hiljadu jednačina povezanih nekim kompjuterskim programom. Prikupljajući podatke tokom dužeg perioda i praveći tabele korelacija, modelar ekonometričar nastoji da predvidi kako će promenljive veličine uticati jedne na druge u budućnosti. Krajem šezdesetih godina prošlog veka naglo je porasla popularnost konstruisanja velikih ekonometrijskih modela ekonomskog predviđanja. Teškoće sa takvim modelima su u tome što uvek ima više promenljivih veličina nego što to model pretpostavlja i što prošlost ne nagoveštava uvek budućnost.

Sedamdesetih godina, kada su se glavni uticaji na makroekonomsku stabilnost sastojali u spoljnim promenljivim činiocima, takozvanim eksternim šokovima (porast cena nafte zemalja članica OPEK-a, na primer) i strukturalnim promenama u privrednim sistemima, veliki ekonometrijski modeli ekonomskog predviđanja prestali su da budu tako popularni.

Jedno drukčije, čak i kontroverznije korišćenje ekonometrijske tehnike sastoji se u isprobavanju algebarski modeliranih hipoteza. Jedna od matematičkih metoda, poznata kao mnogostruka linearna regresija, dopušta isprobavanje većeg broja promenljivih veličina, koje bi mogle da budu u uzročno-posledičnoj vezi, na taj način što ih razmatra jednu po jednu.

Manipulišući vremenskim zaostajanjem dobar stručnjak za ekonometriju može da „dokaže“ gotovo sve. Sem toga, iako mnogi ekonomisti tvrde da se pošten način za proveru neke teorije sastoji u specifikovanju hipoteze i jednom izvođenju regresivnih jednačina, uobičajena je praksa da se jednačinama barata duže vremena, pri čemu se manipuliše vremenskim zaostajanjem, rokovima i drugim promenljivim činiocima, sve dok jednačine više manje ne potvrde hipotezu. Naravno, izvesne korelacije mogu da budu čista koincidencija; druge prividne korelacije mogu da maskiraju stvarne uzroke koji su bili previđeni.

Kada su u pitanju modeli, poznat je Fridmanov neoklasični model zaposlenosti. Normalno, kako je već rečeno, razmatrajući problem nezaposlenosti, Fridman i monetaristi odbacuju Filipsove dokaze o stabilnosti dugoročne relacije između nezaposlenosti i inflacije. Smatraju da ne postoji dugoročan i stabil izbor između nezaposlenosti i inflacije. Polazeći od nestabilnosti Filipsove krive, monetaristi se vraćaju teoriji „savršene konkurencije“, odnosno modelu ravnoteže na tržištu rada.

Za Milтона Fridmana (Milton Friedman)²⁶ nije važno da li je neka pretpostavka empirijski tačna sve dok je interno dosledna i dok podaci ne opovrgavaju model. Dakle, čak i u svetu gde je konkurencija daleko od toga da bude savršena, opravdano je konstruisati određen model ekonomske aktivnosti koji odgovara modelu „savršene konkurencije“ i aksiomima neoklasične ekonomije. Tako je, primera radi, Fridman i konstruisao model „savršene konkurencije“ tržišta radne snage, iako zna da se on temelji isključivo na pretpostavkama koje ne postoje u realnom privrednom životu.

²⁶ Milton Fridman, *Essays in Positive Economics*, New York, 1953.

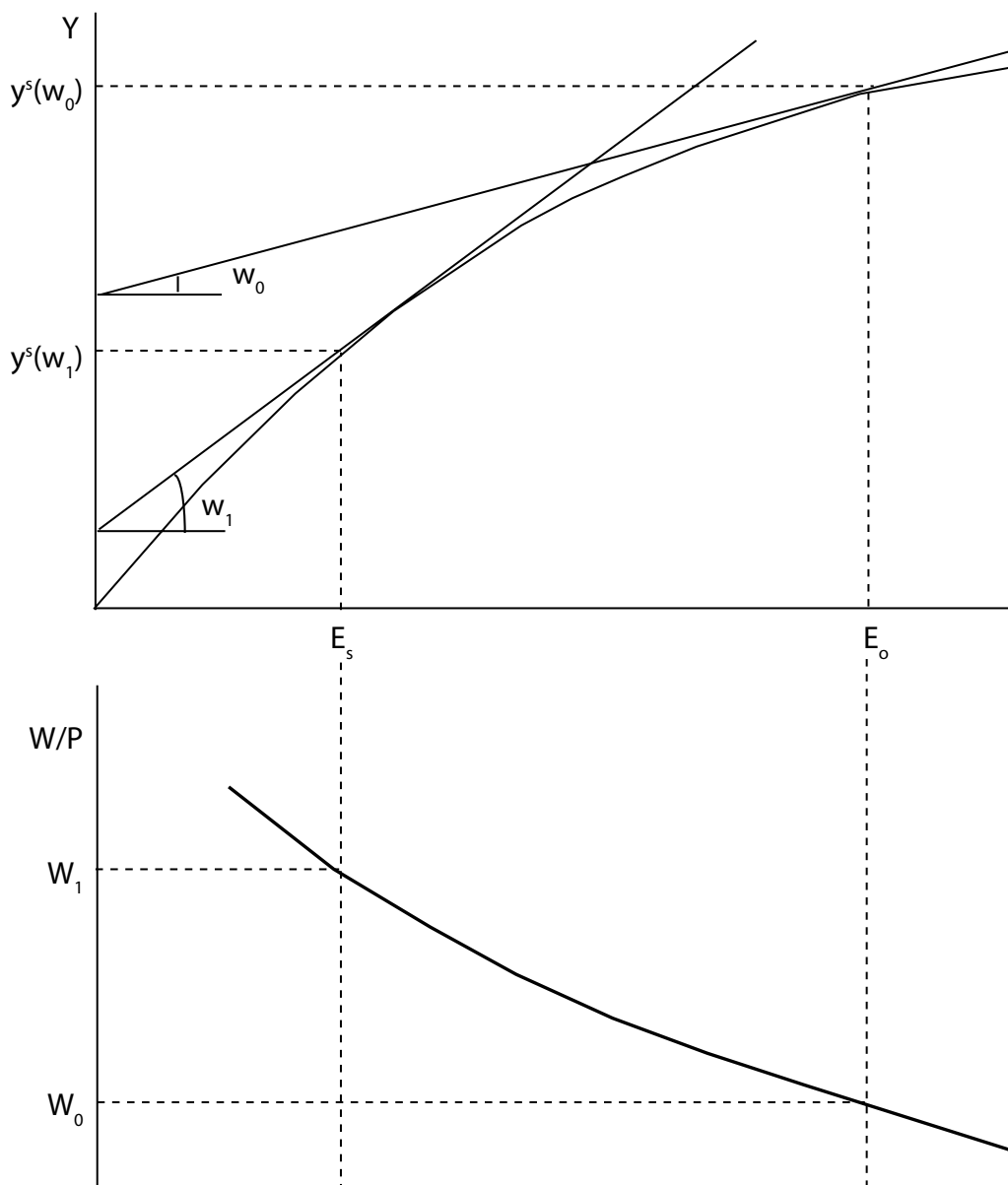
Fridman²⁷ je svojim modelom „savršene konkurencije“ na tržištu radne snage, odnosno modelom zaposlenosti nastojao da dokaže kako na tržištu radne snage postoji „savršena konkurencija“ i ravnoteža na dugi rok koju karakteriše odsustvo prinudne nezaposlenosti. Fridman, istina, priznaje da se u stanju dugoročne ravnoteže javlja izvestan procenat nezaposlenih, ali dodaje da se radi isključivo o radnicima koji su u potrazi za boljim radnim mestima, tj. da je reč o voljnoj nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti koja postoji u stanju dugoročne ravnoteže zove se prirodna stopa nezaposlenosti.

Osnovna karakteristika ovog modela je da su zaposlenost i proizvodnja određeni na tržištu rada kao rezultat delovanja tražnje za radom i njegove ponude. U skladu s tim, pojava nevoljne nezaposlenosti može da bude samo privremena. Nezaposleni stvaraju pritisak u pravcu snižavanja realnih nadnica, što – ako je cena rada fleksibilna – zaista i dovodi do pada najamnina i smanjenja broja nezaposlenih radnika.

Model pretpostavlja da su tržišta radne snage i proizvoda savršeno konkurentna. U takvim uslovima firma će zapošljavati radnu snagu sve dok se marginalni prihod ne izjednači sa realnom nadnicom koja je, za svaku firmu na tržištu, egzogeno određena. Marginalni prihod određen je obimom angažovane radne snage, ali i kapitala. Stoga, da bi se eliminisao uticaj kapitala na kretanje zaposlenosti, polazi se od kratkoročne proizvodne funkcije koja podrazumeva nepromenljiv kapitalni stok. U tom slučaju marginalni proizvod rada zavisi isključivo od radnog inputa. Novoangažovana jedinica rada dovodi do određenog povećanja proizvodnje, što predstavlja marginalni prihod.

²⁷ Milton Fridman, „The Role of the Monetary Policy“, *American Economic Review*, 58, 1968, str. 1-17.

Slika 1. Tražnja za radom u uslovima savršene konkurencije



$Y = f(E)$: Kratkoročna proizvodna funkcija

$E_0(W)$: Funkcija tražnje za radom

Način na koji se formira tražnja za radom prikazana je na slici 1. U gornjem delu slike data je kratkoročna proizvodna funkcija $y = f(E)$ gde je „y“ proizvodnja, a E zaposlenost. Proizvodnja se, kao što je već rečeno, javlja isključivo kao funkcija broja zaposlenih. Marginalni prihod rada MPL definisan je nagibom proizvodne funkcije $dy/dE = f'(E)$, dok nivo zaposlenosti zavisi od realne nadnice koja je na slici 1 predstavljena kao nagib tangente na proizvodnu funkciju.²⁸ Naime, firma će zapošljavati nove radnike sve dok se marginalni prihod ne izjednači sa realnom nadnicom koja je egzogeno određena. Drugim rečima, firma ne može da utiče na visinu nadnice, već je prihvata kao datu. Stoga, ako realna nadnica, na primer. poraste sa W_0 na W_1 , maksimiziranje profita će zahtevati da se i marginalni prihod rada poveća u istom iznosu, što je, u ovom slučaju, moguće ostvariti jedino smanjenjem broja zaposlenih sa E na E_1 . I obrnuto, zaposlenost može da poraste jedino ukoliko realne nadnice padnu. Na donjem delu slike 1 prikazana je tražnja za radnom snagom kao funkcija realne nadnice.

Ukratko, proizvodnja firme predstavlja funkciju broja zaposlenih radnika $y_s = y_s(E_d)$, dok je broj zaposlenih funkcionalno zavisian od realne nadnice $E_d = E_d(w)$.

Dakle, kako je već rečeno, za Milтона Fridmana nije važno da li je neka pretpostavka u modelu „savršene konkurencije“ tržišta radne snage empirijski tačna. Važno je da su pretpostavke interno dosledne i da podaci ne opovrgavaju model.

Na primer, u jednom karakterističnom članku²⁹ postavlja se pitanje kako bogatstvo, dohodak i drugi promenljivi činioci utiču na donošenje odluke o tome da li da se kuća kupi ili iznajmi. Model koji je poslužio za analizu polazi, između ostalog, od pretpostavke da je tržište kuća „u ravnoteži“. U modelu se algebarskim putem, u teorijskom pogledu, izvode razne mogućnosti postupanja potrošača kada se uzmu u obzir različite tržišne okolnosti. Pisci potom donose izvesne zaključke, kao što je, na primer: „Iznajmljivanje postaje privlačno ukoliko je stambena izgradnja zavisna od nekog nasumičnog novčanog dobitka ili gubitka, ali potrošači isto tako mogu da ulože svoj novac i u tržište kapitala po utvrđenoj stopi dobiti.“ Drugim rečima, potrošači će se radije opredeliti za nešto sigurno nego za nešto neizvesno. Ono što u tom članku, kao i u ostalim sličnim njemu, iznenađuje jeste da on ne sadrži ni podatke, ni

²⁸ Zbog čega se u tački preseka tangente i proizvodne funkcije ostvaruje maksimalan profit za dati nivo nadnica w , može da se objasni na sledeći način. Ako je ukupan realan profit koji firma ostvaruje $\pi = y - wE$, a $w = w_0$, tada je $y = \pi = y + w_0E$. Pošto π ima konstantan udeo u y za svaku pravu nagiba w_0 , firmi je u interesu da prava bude postavljena što više. Kako kombinacija y i E mora da bude u okviru proizvodne funkcije, najviša zajednička tačka prave i proizvodne funkcije je ona u kojoj prava samo dodiruje y , tj. gde se javlja kao tangenta krive proizvodnje.

²⁹ J. V. Henderson, Y. M. Ioannides, „A Model of Housing Tenure Choice“, *The American Economic Review*, 1984.

nagoveštaj da su pisci ikad proučavali stvarno tržište stanova. Članak je čista manipulacija sa pretpostavkama i zaključcima uz pomoć matematičke logike.

Među najstrože kritičare preterane primene matematike u ekonomiji spada jedan od najpoznatijih matematičara Vesli Leontijev (Wassily Leontief).³⁰ U pristupnoj besedi na položaj predsednika AEA (American Economic Association – Američko ekonomsko udruženje) 1970. godine, Leontijev je – kao prvi ekonomista koji je radio sa kompjuterima i kao pronalazač matematičke analize „input-output“, koja mu je 1973. godine donela Nobelovu nagradu – osudio sve veću zaokupljenost zamišljenom, hipotetičkom umesto opažajnom stvarnošću i opisao „darwinovski“ proces kojim čisti teoretičari istiskuju one koji proučavaju stvarnu ekonomiju.

S druge strane, za razliku od primene matematičke logike, apstraktnih matematičkih modela i deduktivne metode, za one koji proučavaju stvarnu ekonomiju empirijskim putem, moguće je istraživati kada određene pretpostavke standardnog modela savršene konkurencije treba primenjivati a kada ne. Primera radi, moguće je analizirati 1) Kako će i na koji način i pri kojim pretpostavkama standardnog modela savršene konkurencije tehnološke i institucionalne promene da utiču na ekonomski rast? 2) Koje institucionalne okolnosti zaslužuju javnu intervenciju? 3) Kakve veze postoje između ekonomskog učinka i kulturnih i političkih vrednosti? 4) Koja se tržišta ponašaju kao ona iz udžbenika? 5) Čime se stvarno objašnjavaju veliki dispariteti u stepenu tehnološkog uspeha koji postižu razne zemlje u raznim istorijskim vremenima? Navedena pitanja retko se tretiraju u ekonomskim časopisima, osim na nedostupnim nivoima apstrakcije i pretpostavke. Još ukoliko ova opaska dovodi u pitanje teoriju, stvarni empirizam postaje „trn“ u deduktivnom metodu.

Ekonomisti sa Univerziteta Harvard Ričard Frimen (Richard Freeman)³¹ i Džejms Medof (James Medoff)³² prikupili su podatke koji govore

³⁰ Leontijev Vesli je rođen u SSSR, a profesor ekonomije na Harvardu postao je 1946. godine. Njegov najznačajniji rad je analiza međuzavisnosti u okviru ekonomskog sistema, posebno u proizvodnom sektoru, po metodi koju je nazvao INPUT-AUTPUT analiza. U radovima kao što su „Studije o strukturi američke ekonomije“ (*Studies in the Structure of American Economy*) iz 1953. godine, i „Input-autput ekonomija“ (*Input-Output Economics*) iz 1966. godine, proširio je interaktivne modele Keneja i ostalih, u napredan matematički model koji je prikazao zavisnost između elemenata ekonomskog sistema. Leontijev je primenio tehniku na američku ekonomiju i dobio interesantne rezultate u oblasti međunarodne trgovine i ekonomije prirodnih resursa. Tehnika je postala osnova za planiranje u mnogim netržišnim ekonomijama. Leontijev je dobio Nobelovu nagradu za ekonomske nauke 1973. godine.

³¹ Richard Freeman, *Can Labor Standards Improve Under Globalization?* Harvard University, 2003; *What Workers Want*, Harvard University, 1999.

³² James Medoff, *Labor's Capital, Business Confidence, and the Market for Loanable Funds*, Harvard University, 2004; <http://econweb.fas.harvard.edu/hier/2004papers/HIER2042.pdf>, 7.6.2007.

da stvarni uticaj sindikata na produktivnost rada zavisi od specifičnosti institucija. Dajući radnicima pravo glasa i omogućujući im pravo na pravednu žalbu, neki sindikati očigledno doprinose povećanju učinka. Drugi utiču negativno. Kad se sve to svede na konkretne slučajeve, neoklasična ekonomska misao prelazi preko bitnih promenljivih činilaca radničke motivisanosti i uzajamnog dejstva radnika i uprave. Proučavanja kao što su Frimenova i Medofova odbacuju se uobičajeno na sledeći način: „To je veoma zanimljivo, ali – to nije ekonomija“.

Shodno definiciji koja preovladava – da ekonomija predstavlja proučavanje raspodele deficitarnih sredstava, naime proučavanje načina pomoću kojih slobodno i savršeno tržište usmerava deficitarne resurse kako bi se ti resursi optimalno koristili i ostvarila najveća dobit, standardna neoklasična ekonomska literatura pruža malo korisnog uvida u izvore tehnoloških inovacija. Ima istorijskih primera koji ukazuju na situaciju gde nije slobodno i savršeno tržište usmeravalo deficitarna sredstva tamo gde se ostvaruje najveća dobit. Primera radi, ekonomska sredstva u SAD uoči Drugog svetskog rata bila su neiskorišćena zbog toga što je nezaposlenost bila velika. Smanjila se tražnja i opala je kupovna moć stanovništva. Zbog toga firme nisu imale kupce za svoje proizvode, kapaciteti su im bili neiskorišćeni i, normalno, posledica svega toga je neracionalno ulaganje kapitala. Uz to, došao je rat koji je naterao vladu da poveća poreze i javne zajmove i da iznenada uloži približno trećinu bruto nacionalnog proizvoda u ratnu proizvodnju. Rezultat je bio: 1) pad nezaposlenosti sa 15 na dva odsto; 2) stopa ekonomskog rasta je prosečno iznosila 11 odsto godišnje sve vreme rata, i 3) došlo je i do razvoja novih savršenijih tehnologija, od kojih su mnoge imale posleratnu mirnodopsku primenu i obuke čitave generacije kvalifikovanih industrijskih radnika. Ekonomski razvoj SAD za vreme Drugog svetskog rata je „školski primer“ koji govori o pozitivnim posledicama skretanja određenih ekonomskih aktivnosti koje su karakteristične za privredu takozvane savršene konkurencije. Umesto mehanizama takozvane savršene tržišne privrede, privredni tokovi su regulisani putem velikog državnog planiranja i državne kontrole investicija, nadnica i cena. Međutim, neoklasični ekonomisti ne poklanjaju mnogo pažnje ekonomiji za vreme rata jer ekonomska iskustva za vreme rata kvare jednačine njihovih ekonometrijskih modela o privredi savršene konkurencije. Ovde se sada pojavljuje jedna vrlo interesantna i na prvi pogled paradoksalna situacija. Naime, kako je već rečeno, neoklasični ekonomisti ne posvećuju naročitu pažnju ratnim godinama. Međutim, posle Drugog svetskog rata u svetu je bilo približno 260 ratnih sukoba raznih intenziteta i dužine trajanja. U više od 220 sukoba, Sjedinjene Države su bile direktno angažovane svojim vojnim snagama i svojim proizvodima, a u gotovo svim ostalim i svojim oružjem ili na neki drugi indirektnan način.³³ Dakle, kada je u pitanju svet stvarnosti, nosiocima

³³ Božidar Raičević, *Ratovi kao motor privrednog razvoja SAD*, Kosovo@yurope.com (privatni forum u vezi s agresijom NATO pakta na SRJ).

ekonomske vlasti, posebno u SAD, veoma dobro su poznata ekonomska iskustva za vreme rata i ta iskustva su u SAD, kako smo videli, veoma dobro primenjena posebno za vreme Drugog svetskog rata. Međutim, istovremeno se na univerzitetima i dalje usavršava primena apstraktnih matematičkih modela i deduktivne metode. Jednostavno, svet stvarnosti ide na jednu, a ekonomska teorija na drugu stranu. Prosto se stiče utisak da se namerno daje mnogo veći značaj usavršavanju apstraktnih matematičkih modela i deduktivne metode, a svet stvarnosti marginalizuje. Nije slučajno Džozan Robinson konstatovala da je proizvodna funkcija efikasno sredstvo zaglupljivanja, budući da se studentu političke ekonomije izlaže formula $Y = f/c, k/$, a zatim se prelazi na sledeće pitanje u nadi da će ovaj zaboraviti da pita u kojim jedinicama se meri k .

U poslednje vreme u ekonomske časopise se uvukla čak i neka sumnja u sebe same. U jednom izvanredno bogatom članku koji je objavljen u časopisu „Journal of Economic Literature“, pod naslovom „Retorika ekonomije“ (The Rhetoric of Economics), Donald Mekloski (Donald McCloskey)³⁴ sa Univerziteta države Ajova piše da ekonomija vrvi od metafora koje nemaju primene u empirijskoj stvarnosti, ali koje se bukvalno prihvataju jer se nalaze u jeziku matematike. U pomenutom delu Mekloski citira književnog kritičara Ričardsa (I. A. Richards) i kaže: „Reći da se tržišta mogu predstaviti ‚dijagramima‘ ponude i potražnje nije ništa manje metafora nego reći da je ‚zapadni vetar dah same jeseni‘. (...) Svaki korak u ekonomskom rezonovanju, čak i rezonovanju zvanične retorike, predstavlja metaforu. Za svet se kaže da ‚liči‘ na neki složeni model, a za njegova merenja se veli da su slična nekoj lako merljivoj promenljivoj veličini koja nam je pri ruci.“³⁵

Citirajući književnog kritičara Ričardsa, Mekloski smatra da je savremena ekonomija po mnogo čemu metafora koja se otela kontroli. Ona ne samo da stilizuje i pogrešno formuliše ono što se dešava u usko ekonomskim oblastima, već isto tako proteže svoju teoriju racionalnog „homo ekonomikusa“ i na one životne oblasti u kojima očigledno važe druge vrednosti sem materijalnog maksimiranja, a o kojima nema podataka. Jedan primer nalazi se u ekonomskim teorijama o porodici, koje smatraju da su i deca materijalna dobra.

³⁴ Donald McCloskey, *Rhetoric of Economics*, Univ of Wisconsin Pr, SAD, 1998.

³⁵ Ibidem, str. 232.

6. Umesto zaključka

Kao što Tomas Kun³⁶ (Thomas Kuhn) zapaža u svom delu „Struktura naučnih revolucija“ (The Structure of Scientific Revolutions), naučni sukob je uvek najintenzivniji duž granica neke ustaljene naučne paradigme koju dovode u pitanje nenormalna zapažanja. „Obaranje“ neke naučne paradigme, veli Kun, veoma je slično političkoj revoluciji koja stremi „da izmeni političke institucije na način koji te institucije zabranjuju“. *Nepoverenje prema empirizmu u ekonomiji je pouzdan znak nesigurnosti režima.*

„Najčešće ponavljano mišljenje Tomasa Kuna glasi da se nikakva paradigma ne može istisnuti dokazom, već samo nekom drugom paradigmom. A izgleda da nema te raskolničke paradigme koja bi bila u stanju da se uvreži u ekonomiji. Prema tome, ekonomsku ortodoksnost pojačavaju ideologija, strukovna sociologija, politika koja odlučuje čija se dela objavljuju, ko se unapređuje i čije se istraživanje finansira. U ekonomskoj profesiji slobodno tržište ideja predstavlja još jedno tržište koje ne funkcioniše kao model.

³⁶ Tomas S. Kun, *Strukturata na naučnite revolucii*, Magor, Skoplje, 2002. (Tomas Kun probija se hipotezom da nauka napreduje kroz smenu dominantnih „paradigmi“, a da velika otkrića ruše neku vladajuću paradigmu i ustanovljavaju novu, pod čijim se okriljem odvija dalji razvoj nauke u nekom sledećem periodu, koji će možda i sam biti promenjen. Ovo ne znači da se ruše i svi zakoni koji su otkriveni u prethodnim paradigama, ali oni se u nastanku nove naučne paradigme drugačije sagledavaju, razumevaju i tumače. Jedan zakon, tvrdio je kasnije Karl Poper, nije u prirodnoj nauci zakon zato što ga na hiljade slučajeva potkrepljuje, već je on zakon zbog toga što nema nijednog slučaja koji ga obara. Nadalje, naučno empirijsko obaranje ili „falsifikacija“ suštinski je događaj za kretanje i razvoj nauke. U veoma originalnoj koncepciji filozofije nauke, utvrdili su to i Karl Poper i Tomas Kun i Imre Lakatoš, i oni će svi dati svoj veliki doprinos novom shvatanju nauke.)

Literatura

- Baumol, W. – Panzar, J. – Willig, R.: *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1982.
- Freeman, R.: *Can Labor Standards Improve Under Globalization?*, Harvard University, 2003.
- Freeman, R.: *What Workers Want*, Harvard University, 1999.
- Fridman, M.: „The Counter-Revolution in Monetary Theory“, *Occasional Papers*, no. 33.
- Fridman, M.: „The Role of the Monetary Policy“, *American Economic Review*, 58, 1968.
- Fridman, M.: *Essays in Positive Economics*, New York, 1953.
- Fridman, M.: *Teorija novca i monetarna politika*, Izdavačko preduzeće „Rad“, Beograd, 1973.
- Henderson, J. V. – Ioannides, Y. M.: „A Model of Housing Tenure Choice“, *The American Economic Review*, 1984.
- Katouzjan, H.: „Evolucija ekonomskog metoda: od političke ekonomije do pozitivne ekonomike“, *Gledišta*, br. 5-6, 1985.
- Kun, Tomas S.: *Strukturata na naučnite revolucii*, Magor, Skoplje, 2002.
- Kuttner, R.: „O stanju u oblasti ekonomije“, *Pregled* br. 236 za 1986/87, Beograd, preuzeto iz časopisa *The Atlantic*, str. 41.
- McCloskey, D.: *Rhetoric of Economics*, Univ of Wisconsin Pr, SAD, 1998.
- Medoff, J.: *Labor's Capital, Business Confidence, and the Market for Loanable Funds*, Harvard University, april 2004;
- <http://econweb.fas.harvard.edu/hier/2004papers/HIER2042.pdf>, 7.6.2007.
- Miede, J. E.: *Stagflation: Wage-Fixing*, vol. I, George Allen and Unwin, London, 1982.
- Nikitin, S.: „Inflacija narube`i 80-h godov“, *Voprosy ekonomiki* 3/82
- Philips, A. W.: „The Relation Between Unemployment and the Rate Change of Money age Rates in the United Kingdom 1962-1975“, *Economica*, vol. 25, 1978.
- Robinson, Dž.: *Ekonomaska filozofija*, Istraživačko-izdavački centar SSO Srbije, Beograd, 1981.
- Samuelson, P. A.: *Economics*, McGraw-Hill, New York, 1948, 7. izdanje 1967.

DOC. DR BILJANA PRLJA

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

SLOBODNA TRGOVINSKA ZONA SEVERNE AMERIKE (NAFTA): MOGUĆE POUKE ZA SRBIJU

Rezime: *Od pada Berlinskog zida i poraza državno-socijalističkog razvojnog modela, u međunarodnim ekonomskim odnosima je preovladao koncept liberalne privrede. Pobjeda liberalnog koncepta razvoja je jedan od razloga stvaranja Slobodne trgovinske zone Severne Amerike (NAFTA – North American Free Trade Association). Stvaranje takve zone bilo je potpuno nezamislivo još 1988. godine. Sa pobjedom konzervativne partije u Kanadi i zaokretom u spoljnoj politici Meksika 1989. godine, stvorile su se okolnosti za stvaranje Slobodne trgovinske zone između SAD i Kanade, koja se kasnije proširila na Meksiko. Prvi put u istoriji su se u okviru iste trgovinske zone našle dve razvijene svetske privrede i jedna nerazvijena privreda. Iz iskustva koje je Meksiko ostvario pristupanjem NAFTA, mogu se izvesti pouke za Srbiju i njeno povezivanje u regionalne slobodne trgovinske zone, kao i kasnije uključjenje u Evropsku uniju.*

Ključne reči: *trgovinska liberalizacija, NAFTA, Srbija, CEFTA, Evropska unija*

ASSISTANT PROFESSOR BILJANA PRLJA, PhD

Geoeconomics Faculty, Megatrend University, Belgrade

THE NORTH AMERICAN FREE TRADE ASSOCIATION (NAFTA): POTENTIAL LESSONS FOR SERBIA

Abstract: *Since the fall of the Berlin Wall and the defeat of the state-socialist development model, the concept of liberal economics has emerged as victorious in international economic relations. This victory of the liberal concept stands as one of the reasons for the formation of the North American Free Trade Association (NAFTA). The formation of such a zone would have been unthinkable as late as 1988. The victory of the Conservative Party in Canada and the changes in Mexico's foreign policy in 1989 paved the way for*

the formation of the Free Trade Zone between the U.S. and Canada, which subsequently expanded to include Mexico. For the first time in history two developed global economies and an underdeveloped economy were a part of the same trade zone. Mexico's experiences from its accession to NAFTA may hold lessons for Serbia and its process of integration into regional free trade zones and its future integration into the European Union.

Key words: *trade liberalization, NAFTA, Serbia, CEFTA, European Union*

1. Uvod

Od pada Berlinskog zida i poraza državno-socijalističkog razvojnog modela, u međunarodnim ekonomskim odnosima preovladao je koncept liberalne privrede. „Klasični liberalizam“, definisan još krajem XVIII veka, obuhvata vladavinu prava, individualne slobode, privatno vlasništvo i slobodnu trgovinu. Sa izbijanjem Prvog svetskog rata 1914. godine, a posebno od dvadesetih godina prošlog veka, liberalni svetski poredak je prestao da postoji. Moglo bi se reći da je period od izbijanja Prvog svetskog rata do pada Berlinskog zida bio pre svega obeležen ekonomskim i finansijskim nacionalizmom, i pored pokušaja država nacija da uspostave globalne ekonomske institucije kao što su Međunarodni monetarni fond, Svetska banka ili potpisivanjem Opšteg sporazuma o tarifama i trgovini (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*).

Pad Berlinskog zida i poraz državno-socijalističkog koncepta razvoja označio je pobedu liberalno-demokratskog modela, koji je postao i jedini prihvaćeni koncept razvoja. Vakuum koji je stvoren na svetskoj ekonomskoj i političkoj sceni porazom socijalističkog bloka još uvek postoji i ne može se, za sada, govoriti o postojanju nekog alternativnog modela razvoja.

Osnovne komponente liberalnog ekonomskog modela su:¹ tržišna privreda, slobodno tržište rada i ostalih proizvodnih faktora, tržišni monetarni sistem, slobodno bankarstvo i slobodna trgovina. U idealnom slučaju, uvoz i izvoz svih proizvoda i usluga trebalo bi da bude oslobođen od tarifnih barijera, subvencija ili bilo kakvih aktivnosti vlade. Vlada ne bi trebalo da zabranjuje niti da reguliše slobodni protok ljudi i novca iz jedne zemlje u drugu.

Pobeda liberalnog koncepta razvoja i, u okviru njega, koncepta slobodne trgovine, jedan je od razloga stvaranja Slobodne trgovinske zone Severne Amerike (NAFTA – *North American Free Trade Association*). Stvaranje takve zone bilo je potpuno nezamislivo još 1988. godine. NAFTA predstavlja prvi slučaj u istoriji ekonomskih odnosa koji je povezao u jednu slobodnu trgovinsku zonu dve razvijene svetske privrede (Sjedinjene Američke Države i Kanada) sa privredom „trećeg sveta“ (Meksiko). Iz tog razloga, ona predstavlja izuzetno zanimljiv slučaj za izučavanje, i to pre svega radi izvlačenja pouka za druge nerazvijene zemlje sveta i njihove težnje ka povezivanju sa razvijenim, tržišnim privre-

¹ R. Ebeling, *A Liberal World Order*, <http://www.fff.org/freedom/0991b.asp> (11.6.2007)

dama. Shodno tome, u prvom delu ovog istraživanja biće preciznije definisani kako pojam slobodne trgovinske zone tako i klasične ekonomske teorije koje zastupaju koncept slobodne trgovine. U drugom delu rada biće objašnjen strateški kontekst koji je doveo do potpisivanja NAFTA. U trećem delu rada biće analizirana sama sadržina ugovora o stvaranju slobodne trgovinske zone u Severnoj Americi. U četvrtom delu rada će biti istaknute posledice potpisivanja NAFTA po privredu Meksika, kako bi se došlo do poslednjeg, zaključnog dela istraživanja, gde će biti formulisane moguće pouke za Srbiju prilikom njenog uključivanja u regionalne slobodne trgovinske zone.

2. Pojam slobodne trgovinske zone i klasične ekonomske teorije koje zastupaju slobodnu trgovinu

Različiti oblici ekonomske integracije su: sistem carinskih preferencijala, slobodne trgovinske zone, carinske unije i ekonomske unije.² Očigledno je da ova podela kao polaznu osnovu koristi ulogu i funkciju dažbina, carina i trgovinskog režima koji predstavljaju najznačajnije odbrambene mehanizme u sistemu tržišnih privreda. Ipak, moglo bi se reći da je ovakva podela pokušaj racionalnog izlaganja nečega što je u stvarnosti samo razlika u stepenu.

Slobodne trgovinske zone bi se najlakše mogle definisati kao nešto između carinskih preferencijala i carinske unije.³ Dok preferencijalni sistemi⁴ pripa-

² R. Tamames, B. Huerta, *Estructura económica internacional* (20a edición), Alianza Editorial, Madrid, 2003, str. 207.

³ Carinska unija je oblik maksimalne integracije koja može da postoji između privreda dve ili više zemalja koje su ranije bile odvojene. Uvođenje carinske unije pretpostavlja trenutno ili postepeno ukidanje svih carinskih i trgovinskih barijera protoku proizvoda i usluga između zemalja koje čine uniju. Za razliku od slobodnih trgovinskih zona, carinska unija podrazumeva i izgradnju zajedničkog carinskog sistema prema trećim zemljama. Važno je shvatiti da čista carinska unija teško može da se dogodi u praksi. Uspostavljanje slobodne trgovine bez carinskih barijera ili kvantitativnih barijera ne može a da ne stvori velike probleme koji su posledica postojanja različitih monetarnih, fiskalnih, transportnih i drugih sistema. Shodno tome, paralelno sa uspostavljanjem carinske unije, neophodno je uskladiti sve ranije pomenute elemente, koji svi zajedno čine institucionalni okvir svake privrede. Drugim rečima, carinska unija, kada se efikasno konsoliduje, najčešće završava, iz puke potrebe, u ekonomskoj uniji. Ovakvo je bilo iskustvo evropskih carinskih unija iz XIX veka, pogotovo Nemačke i Italije (došlo je do stvaranja njihovih država-nacija).

⁴ Sistem carinskih preferencijala je oblik vrlo specifične, parcijalne „integracije“. Njegova suština se sastoji u tome da nekoliko carinskih teritorija odobre jedna drugoj čitavu seriju carinskih olakšica koje se ne mogu prenositi na treća lica. Sa potpisivanjem GATT-a (General Agreement on Tariffs and Trade), sve zemlje članice su prihvatile klauzulu najpovoljnije nacije za sve članove kluba, što je umanjilo atraktivnost potpisivanja carinskih preferencijala.

daju prošlosti, slobodne trgovinske zone su često nestabilne formacije, imaju prelazni karakter i najčešće se ili transformišu u carinske unije ili nestaju.

Slobodna trgovinska zona je oblast koju formiraju dve ili više zemalja koje ili odmah ili postepeno ukidaju trgovinske ili carinske barijere u međusobnoj razmeni, ali koje zadržavaju svoje sisteme carina ili trgovinskih režima prema trećim zemljama. Član XXIV sporazuma o GATT-u definiše da zemlje koje uspostavljaju slobodnu trgovinsku zonu moraju da ukinu najveći deo međusobnih, trgovinskih barijera i da to ukidanje mora da se desi u razumnom vremenskom periodu.⁵

Teoretičari koji zagovaraju ekonomsku integraciju najčešće ističu sledeće prednosti:⁶ ostvarivanje ekonomije obima; pooštavanje konkurencije na novostvorenom tržištu; ublažavanje problema platnobilansnih neravnoteža zbog povećanja štednje u konvertibilnim valutama; mogućnost razvoja aktivnosti koje je teško sprovesti u uslovima izolovanih tržišta (pre svega zbog njihove nedovoljne veličine); povećanje pregovaračke moći u odnosu na druge regionalne grupacije; formulisanje uravnoteženije nacionalne ekonomske politike; uvođenje strukturnih reformi na srednji ili dugi rok, koje je – kada je tržište prepušteno samo sebi – veoma teško sprovesti, kao i mogućnost ostvarenja ubrzanog ekonomskog razvoja (a ne samo rasta bruto nacionalnog proizvoda – BNP).

Prvi teoretičar liberalne ekonomije bio je Adam Smit, koji je u svom klasičnom delu „Bogatstvo naroda“ govorio o „nevidljivoj ruci tržišta“.⁷ Njegova teorija apsolutne prednosti zasnovana je na pretpostavkama slobodne konkurencije kao i mobilnosti faktora proizvodnje i finalnih proizvoda na međunarodnom nivou. Smit je smatrao da je osnov razmene među zemljama ležao u prednostima specijalizacije i podele rada na međunarodnom nivou. Zemlje racionalno prihvataju da se specijalizuju u proizvodnji onog dobra čija ih proizvodnja manje košta i da ta dobra izvoze, dok istovremeno uvoze dobra čija bi proizvodnja bila skuplja u poređenju sa proizvodnjom istog dobra u zemlji iz koje uvoze.⁸ Iz tog razloga je neophodno omogućiti slobodni protok proizvoda i usluga između zemalja.

David Rikardo je postavio teoriju po kojoj je međunarodna razmena determinisana razlikom u relativnim troškovima proizvodnje, a ne razlikom u apsolutnim troškovima. Sve zemlje će učestvovati u međunarodnoj razmeni bez obzira na apsolutne prednosti. Tako će zemlja koja ostvaruje apsolutnu prednost u proizvodnji svih proizvoda da se specijalizuje u proizvodnji onog proizvoda kod koga ostvaruje najveću efikasnost u proizvodnji i ima komparativne prednosti, dok će zemlja koja uopšte ne poseduje apsolutne prednosti da se specijalizuje u proizvodnji onih proizvoda koje može da proizvede po relativnom najnižim

⁵ R. Tamames, B. Huerta, op.cit., str. 211.

⁶ Ibid., str. 212.

⁷ A. Smith, *The Wealth of Nations*, Modern Library Edition, Random House, New York, 1937.

⁸ J. Kozomara, *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1994, str. 16.

troškovima. Specijalizacijom, na bazi komparativnih prednosti, zemlja koja ima apsolutnu prednost u svim dobrima ostvarila je maksimalan dobitak, dok je zemlja koja nema apsolutne prednosti, razmenom ipak ostvarila veći fond raspoloživih proizvoda nego što bi on iznosio da razmene nije bilo.⁹ Shodno tome, nije teško uvideti da se ove dve klasične teorije o međunarodnoj trgovini energično zalažu za trgovinsku liberalizaciju odnosno slobodnu trgovinu.

Primena Kejnsove teorije u praksi (1945-1970) mogla bi označiti napuštanje liberalne ekonomske teorije. Godine 1936. Kejns objavljuje delo „Opšta teorija zaposlenosti, interesa i novca“, što je sigurno jedna od najuticajnijih knjiga dvadesetog veka. Tokom više od tri decenije, ideje zastupane u toj knjizi činile su osnovu makroekonomske politike u SAD, a i u ostalim razvijenim zemljama.¹⁰

Knjiga je zastupala teze: 1) ne postoji u privredi nikakva prirodna tendencija koja bi vratila privredu u ravnotežu posle nekog recesionog perioda; tražnja za investicijama može biti nedovoljna kako bi iskoristila svu štednju koju stanovništvo ostvaruje na nivoima pune zaposlenosti; 2) kada se privreda nalazi ispod nivoa pune zaposlenosti, monetarna politika neće sama po sebi moći da oživi investicije i da doprinese ostvarenju pune zaposlenosti, i 3) ukoliko se teži postizanju pune zaposlenosti posle recesije, može biti neophodno kontrolisati nivo privatnih investicija, uz mogućnost izvođenja javnih radova, finansiranih od strane vlade, po potrebi. Ovu poslednju tačku su Kejnsovi učenici Alvin Hansen, Aba Lerner i Pol Samjuelson interpretirali tako što su tvrdili da bi privreda mogla da bude održavana u ravnoteži ukoliko bi se povećalo državno trošenje ili ukoliko se snize poreske stope ili ukoliko se obe ove stvari, tokom recesije, sprovedu. Naravno, ukoliko se dostignu nivoi pune zaposlenosti i ukoliko se, shodno tome, pojavi pretnja od inflacije, ovakve mere bi trebalo obrnuti.¹¹ Tokom čitavog posleratnog perioda zaista je delovalo da povećano državno trošenje, a ne trgovinska liberalizacija, može da predstavlja ključni impuls za razvoj privrede, a sve u cilju smanjenja nezaposlenosti. Shodno tome, smatralo se da je Kejnsov recept za izlazak iz velike depresije bio ispravan.

Stagflacija¹² je predstavljala suštinski izazov za Kejnsovu teoriju. Kao posledica toga, ekonomisti i političari na vlasti počeli su da obraćaju veću pažnju na ideje Milтона Fridmana. On je bio ekonomista na Univerzitetu u Čikagu i zastupao je ideju slobodnog tržišta, što je predstavljalo povratak na liberalnu teoriju ekonomskog razvoja. Fridman je izneo nekoliko teza koje su suštinski obeležile ekonomsku politiku svih razvijenih zemalja od kasnih sedamdesetih pa do kraja dvadesetog veka: 1) da je odnos između inflacije i nezaposleno-

⁹ J. Kozomara, op. cit., str. 19.

¹⁰ G. Walton, H. Rockoff, *History of the American Economy, 10th Edition*, Thomson, South-Western, SAD, 2005, str. 545.

¹¹ Ibid., str. 546.

¹² Stagflacija predstavlja simultanu pojavu inflacije i ekonomske stagnacije, što je po Kejnsovom modelu bilo nemoguće.

sti, tako kako ga je Kejns opisao, privremenog karaktera (Kejns je tvrdio da niske stope inflacije obezbeđuju nestanak nezaposlenosti, što je pojava stagflacije dovela u sumnju); 2) da je inflacija monetarni problem koji može da se reši povećanjem novčane mase, ali putem stabilne i spororastuće stope, i 3) da su fleksibilni devizni kursevi bolji od fiksnih. Ove Fridmanove ideje bile su nazvane monetarističkim, a čitav pravac misli monetaristička škola. Pokušaj primene monetarističkih ideja u praksi postao je osnova monetarne i fiskalne politike tokom osamdesetih i ranih devedesetih godina prošlog veka. Inflacija je zaustavljena tokom ranih osamdesetih, ali po cenu izuzetno oštre recesije. Iako inflacija nikada nije svedena na nulu, tokom ostatka dvadesetog veka ona je ipak držana pod kontrolom.¹³ Fridmanova teorija je učinila da se čitava ekonomska teorija i praksa vrate klasičnom liberalnom postulatu nemešanja države u privredu i povratku na zastupanje prednosti slobodnog tržišnog funkcionisanja, kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom nivou.¹⁴

3. Strateški kontekst potpisivanja NAFTA

Potpisivanje ugovora o NAFTA bilo je omogućeno promenom strateškog konteksta u kome su se nalazile privrede ove tri zemlje članice. NAFTA je ugovor o stvaranju slobodne trgovinske zone između Kanade, Meksika i SAD koji je stupio na snagu 1. januara 1994. godine. Stvoren je trgovinski blok od približno 330 miliona stanovnika sa globalnim BNP od 11,6 milijardi dolara (2003). NAFTA je eliminisala trgovinske barijere između Kanade, SAD i Meksika, neke odmah, a neke tokom narednih 15 godina. Na taj način, koncept slobodne trgovine je preovladao na dugi rok i to u celom regionu.

Sa padom Berlinskog zida i nestankom „alternativnog koncepta razvoja“, politička rasprava je utihnula. U zemljama potpisnicama NAFTA, ekonomisti su dobili monopol u definisanju i promovisanju prednosti potpisivanja jednog takvog sporazuma. Njihova predviđanja su se uglavnom zasnivala na klasičnoj ekonomskoj teoriji, koja insistira na prednostima međunarodne specijalizacije i na liberalizaciji trgovine. Kritičari NAFTA uglavnom nisu bili ekonomisti i

¹³ G. Walton, H. Rockhoff, op. cit., str. 555.

¹⁴ Međunarodni monetarni fond i Svetska banka su od kraja osamdesetih godina prošlog veka počeli da primenjuju tzv. Vašingtonski konsenzus, koji je prvi put formulisan od strane britanskog ekonomiste Džona Vilijamsona. Smatra se da Vašingtonski konsenzus predstavlja povratak, u nacionalnim i međunarodnim okvirima, na postulate klasične liberalne ekonomije. Deset tačaka Vašingtonskog konsenzusa su: budžetska disciplina, restriktivna poreska politika (sa ciljem smanjenja javnog troška), tržišno definisane interesne stope, tržišno definisani devizni kursevi, trgovinska liberalizacija, puna otvorenost privrede kako bi se stimulisao priliv stranih direktnih investicija, privatizacija privrede, deregulacija privrede, zaštita privatne svojine i uvođenje principa slobode i demokratije.

oni nisu uspeli da ponude adekvatnu, metodološki obrazloženu kontraargumentaciju. Stručna javnost ih je često opisivala kao „neupućene paničare“.¹⁵ Oni koji su podržavali potpisivanje NAFTA u SAD sebe su predstavili kao kosmopolite i optimiste koji se bore za bolju budućnost. Njihovi protivnici su često opisivani kao kratkovidni, neupućeni nacionalisti.¹⁶

Ortodokсна teorija o trgovini nudila je borcima za NAFTA glavno objašnjenje za potpisivanje sporazuma: kada se zemlja specijalizuje u proizvodnji onoga što najbolje proizvodi, sveukupna ekonomska dobit se povećava i produktivnost raste. Dobit se uvećava zbog efikasnije međunarodne podele rada, s obzirom na to da svaka zemlja proizvodi proizvode preko kojih ostvaruje komparativnu prednost, a u zamenu dobija relativno jeftin uvoz. Ovakvo objašnjenje prihvata mogućnost da trgovinska liberalizacija može da proizvede i gubitnike (na primer radnike ili preduzetnike koji nisu dovoljno konkurentni), ali njeni zagovornici smatraju da je sveukupna dobit dovoljna kako bi se gubitnici odštetili. Shodno tome, teoretski posmatrano, dobitnici od liberalizacije bi mogli da nadoknade štetu gubitnicima ukoliko bi vlada definisala adekvatan mehanizam transfera.

Sledbenici ove teorije su smatrali da će Meksiko ostvariti veću dobit od NAFTA u odnosu na SAD jer trgovina između Meksika i SAD čini veliki deo meksičkog izvoza, ali mali deo američkog. Smatralo se da će i imigracioni pritisak iz Meksika u SAD opasti jer će NAFTA omogućiti Meksiku da se razvije.

Međutim, kako u SAD, tako i u Kanadi i Meksiku, glavni protivnici NAFTA bi se mogli definisati kao „kosmopolite protivnici“.¹⁷ Oni se nisu protivili slobodnoj trgovini ili ekonomskoj integraciji, nego su pre svega bili zabrinuti zbog principa prema kojima bi severnoamerička integracija trebalo da se odvija. Smatrali su da se ne može postići sveopšta društvena korist od akcija koje bi sprovodio privatni poslovni sektor.¹⁸ Prema njihovom shvatanju, NAFTA je bila zamišljena kao elitistička poslovna strategija koja povećava moć transnacionalnih kompanija (TNK) a smanjuje moć radnika i vlada. Shodno tome, NAFTA bi mogla biti definisana kao kontinentalni „bill of rights“ za TNK. Kosmopolite protivnici su smatrali da – iako NAFTA obezbeđuje kontinentalno tržište – vrlo malo toga čini za zaštitu ekologije ili prava radnika.

Kritičari su se koncentrisali na isticanje neravnomerne raspodele koristi od NAFTA po sve tri zemlje članice. Prema njihovom mišljenju, tako što će locirati svoju proizvodnju u Meksiku, TNK će ostvariti niže proizvodne troškove, dok će imati i slobodni pristup severnoameričkom tržištu. Isto tako, moguć-

¹⁵ D. Arsen, *The NAFTA debate in retrospect: U.S. perspectives*, u: K. Roberts, M. Wilson, (eds), *Policy Choices: NAFTA – Free Trade Among Nations*, Michigan State University Press, Institute for Public Policy, SAD, 1996, str. 38.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Za detaljnu raspravu o pojmu „kosmopolitizam“, videti: A. Đilas, *Najteže pitanje – Eseji*, Artist, Subotica, 2005, str. 196-229.

¹⁸ D. Arsen, op. cit., u: K. Roberts, M. Wilson, (eds), op. cit., str. 40.

nost da se kapital preseli u Meksiko neprestano će snižavati plate i poslovnu zakonsku regulativu, i to kako u SAD tako i u Kanadi. Kritičari su isticali i to da NAFTA neće omogućiti rast zarada u Meksiku. Prema njihovom mišljenju, višak radne snage u Meksiku, nemoćni sindikati kao i održavanje makroekonomske ravnoteže će onemogućiti da zarade u Meksiku porastu, čak iako se strane direktne investicije (SDI) budu povećale. Ovako sniženi troškovi neće uticati na sniženje cena za finalne potrošače, nego na povećanje profita TNK. Na taj način, NAFTA će koristiti onima koji se nalaze na vrhu skale primanja u SAD, dok će njene troškove podneti oni na najnižim lestvicama.

Što se strateškog konteksta u SAD tiče, NAFTA je predstavljala odgovor na ekonomske izazove iz Evrope i Japana kao i sredstvo za povećavanje američke moći u zapadnoj hemisferi. Po završetku Drugog svetskog rata i tokom narednih 25 godina, Sjedinjene Države su bile vodeća sila u rastu produktivnosti rada, što im je omogućilo da izgrade međunarodno konkurentnu privredu i da se u međunarodnim institucijama sam značaj SAD nikada ne dovede u pitanje. Kako su Evropa i Japan počeli da smanjuju raskorak u produktivnosti rada, američki proizvođači su počeli da se susreću sa velikom konkurencijom kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Kao posledica toga, tokom protekle dve decenije američki poslovni sektor neprestano pokušava da poveća svoju konkurentnost, kako kroz povećavanje produktivnosti rada, tako i kroz sniženje troškova. Jasna strategija za povećanje konkurentnosti američkih proizvođača je osnivanje proizvodnih pogona u zemljama sa niskim zaradama, a sve u cilju opsluživanja američkog tržišta. U okviru tih zemalja, Meksiko ima izuzetnu prednost zbog svoje geografske lokacije.

Međutim, sve razvijene zemlje uvek moraju da uporede potencijalne uštede u troškovima sa tendencijom koju imaju sve vlade u nerazvijenim zemljama da kroz zakone pokušaju da regulišu i usmere tokove SDI u njihovim zemljama. U tom smislu, NAFTA je omogućila SAD da uspostavi pravila koja su štitila prava stranih investitora, kao i da ukine pravila donesena od strane vlade Meksika u okviru regulisanja SDI tokova kroz meksičku privredu. Isto tako, Sjedinjene Države su nastojale da otvore one meksičke sektore koji su do tada bili zatvoreni za SDI (ovde se pre svega misli na finansijski i energetski sektor).

Prednosti NAFTA za američke proizvođače u odnosu na proizvođače iz bilo koje druge razvijene zemlje su velike. Važno je istaći da Japan formalno nije član nijedne regionalne slobodne trgovinske zone. Sa svoje strane, Evropska unija (EU) ne broji nijednu zemlju čije su zarade toliko niske kao meksičke. Isto tako, EU obavezuje svoje članice na uvođenje izuzetno skupih mera usmerenih ka socijalnoj harmonizaciji. Za razliku od EU, NAFTA nije carinska unija, tako da SAD raspolaže visokim stepenom autonomije u svojim odnosima sa zemljama koje nisu članice NAFTA. Kroz pravila o poreklu, Sjedinjene Države su omogućile da proizvodi iz ostalih razvijenih zemalja ne mogu da potpadnu pod NAFTA i tako iskoriste prednosti slobodne trgovinske zone.

Što se tiče Kanade,¹⁹ njeno prvo iskustvo sa slobodnom trgovinom sa SAD vezano je za šezdesete godine, kada je potpisan ugovor o automobilskoj industriji, kao i ugovor o zajedničkoj odbrani. Sa kanadske tačke gledišta, oba ova ugovora su izuzetno dobro funkcionisala. Proizvođači u automobilskoj industriji kao i u industriji odbrane u obe zemlje su dobili bescarinski pristup, kao i nacionalni tretman od strane druge zemlje, u okviru ranije dogovorenih količina, sadržine i standarda kvaliteta. I trgovina i investicije su drastično povećane u oba pravca.

Uspeh zabeležen u okviru ova dva ugovora kao i jaka multilateralna želja da se proširi slobodna trgovina koja je datirala od osnivanja GATT-a 1947, nije sprečila različite vlade Kanade da se pribojavaju proširenja slobodne trgovine sa SAD iz straha od kulturne dominacije i gubitka suvereniteta. Ipak, sredinom osamdesetih, kanadska privreda je bila u prilično lošem stanju i vlada premijera Malrunija je smatrala da treba napraviti neku drastičniju promenu, tako da je tokom izborne kampanje 1988. glavna tema bila slobodna trgovina sa SAD – za ili protiv. Pobili su konzervativci i sporazum o slobodnoj trgovini između Kanade i SAD je potpisan kako bi se vršio dodatni pritisak na kanadsku privredu, u cilju da se njena produktivnost poveća i sa željom da se uspostavi sistem razrešenja sporova koji ne bi dozvolio da Kanađani budu žrtve američkih agresivnih trgovinskih mera.

Sasvim je sigurno da je Ugovor o slobodnoj trgovini proizveo veću produktivnost u Kanadi i da je bio izuzetno koristan kako za Kanadu tako i za SAD. Međutim, taj ugovor nije precizno definisao šta je damping ili šta je subvencija, dok su Kanađani često bili ogorčeni i nemoćni pred akcijama američkih privrednika. Pojavio se veliki broj sporova pogotovo u oblasti pšenice, gvožđa i lake drvene građe.

Kada su Meksiko i SAD objavili potpisivanje ugovora o slobodnoj trgovini, Kanađani su smatrali da oni nisu spremni za tako nešto, ali da nisu u mogućnosti da sebi dozvole da iz toga budu isključeni. Postojao je rizik da SAD ugovori seriju bilateralnih olakšica sa Meksikom i da se tako pretvori u tzv. *hub* ili centar, a da se Kanada pretvori u jedan od mnogobrojnih *spokes* odnosno krakova.²⁰ Isto tako, Kanada je želela da ohrabri ekonomski razvoj Meksika, kroz priznavanje velikog potencijala koje je tržište od 85 miliona ljudi imalo. Shodno tome, Kanada je odlučila da učestvuje u NAFTA i to je za nju bilo pozitivno iskustvo.

Kanadski izvoz u SAD je značajno porastao, kao i izvoz u Meksiko. Međutim, izvoz Meksika u Kanadu porastao je mnogo više. Ipak, tokom prvih šest

¹⁹ D. Wismer, *Perspectives from Canada*, u: K. Roberts, M. Wilson, op. cit., str. 7.

²⁰ Često se koristi izraz *hub* and *spokes* model razvoja; dobio je svoje ime od biciklističkog točka koji se sastoji od nekoliko krakova koji svi potiču iz istog centra. U prenosnom smislu znači da je jedna geografska lokacija izabrana kao centar, dok tačke porekla i isporuke definišu krake.

meseci po potpisivanju sporazuma, obim kanadske trgovine sa obe zemlje drastično se povećao. Tokom 1994. godine, izvoz i uvoz sa SAD su se povećali za 18% u odnosu na 1993, dok je izvoz u Meksiko povećan za 24% a uvoz za 36%.²¹ Kanada nije pretrpela neke značajne delokalizacije, dok je njena automobilska industrija izuzetno profitirala.

Ipak, glavni razlog zbog koga je Kanada odlučila da pristupi NAFTA bilo je stvaranje radnih grupa koje je trebalo da rade na subvencijama i dampingu. Privreda Kanade je izuzetno zavisna od izvoza u SAD. Jedna trećina ukupnih SDI iz SAD nalazi se u Kanadi, gde američke SDI kontrolišu oko 50% kanadske industrije, a od toga 75% naftne industrije, 90% automobilske industrije, 90% filmske industrije, 85% diskografske industrije i 60% televizijske industrije.²² Shodno tome, stupanjem u NAFTA Kanada je želela da se osigura od američkog protekcionizma. Same trgovinske barijere su već u trenutku potpisivanja NAFTA bile zanemarljive. Međutim, Kanada je težila da se osigura u oblasti netarifnih barijera (i to pre svega u oblasti antidamping mera SAD).

Antidamping zakoni omogućavaju domaćoj proizvodnji da ostvari korist kroz uvođenje kaznenih carina na uvoz za čiju se cenu smatra da je niža od „normalne“ cene koja se naplaćuje na tržištu izvoznika. Netarifne barijere se uvode na uvoz za koji se smatra da je subvencionisan od strane zemlje vlade izvoznika. Sekcija 301 američkog Zakona o trgovini iz 1974. godine²³ ostavlja vladi veliku moć da usvoji kaznene mere protiv bilo koje inostrane vlade koja praktikuje „nerazumne ili diskriminatorne mere i na taj način otežava američku trgovinu“. Sekcija „super“ 301 se odnosi na Zakon o američkoj konkurentnosti iz 1988, koji dalje proširuje akcije dozvoljene kroz sekciju 301 (na primer, omogućava uvođenje trgovinskih sankcija ako se ne poštuju prava američke intelektualne svojine ili protiv zemalja koje ostvaruju konstantan trgovinski suficit u odnosu na SAD).²⁴

Sjedinjene Države su ovakve akcije preduzimale u odnosu na Kanadu, i to najčešće u oblastima poljoprivrede, ribolova, drvene građe, kao i prirodnih resursa. Smatralo se da će kroz sporazum o slobodnoj trgovini između Kanade i SAD doći do ublažavanja ovih mera, što se nije desilo. Shodno tome, postojala je nada da će Kanada uspeti da kroz NAFTA ostvari ono što kroz sporazum o stvaranju slobodne trgovinske zone između SAD i Kanade nije.

Glavni razlog za potpisivanje NAFTA u Meksiku bila je velika potreba za stranim kapitalom. Dužnička kriza iz 1982. godine bila je katalizator svih talasa liberalizacije. Tokom osamdesetih godina, meksička privreda je stagnirala zbog velikog tereta servisiranja duga kao i restriktivne monetarne poli-

²¹ D. Wismer, *Perspectives from Canada*, u: K. Roberts, M. Wilson, op. cit., str. 9.

²² A. Alvarez Bejar, S. Martinez Aguilar, „Significado del Tratado del Libre Comercio de América del Norte para México“, *ICE*, no. 795, novembar-decembar 2001, str. 64.

²³ D. Arsen, op. cit., u: K. Roberts, M. Wilson, (eds), op. cit., str. 57.

²⁴ Ibidem

tike. Ipak, ideja da se napreduje ka nečemu tako velikom kao što je to bila ideja o NAFTA, delovala je potpuno nemoguće još 1988. godine. Uzimajući u obzir istorijsku inerciju Meksika i njegovu podređenost jakom državnom intervencionizmu, kao i sklonosti ka visokom protekcionizmu, potpisivanje ugovora o stvaranju slobodne trgovinske zone sa SAD i Kanadom delovalo je kao iluzija. Međutim, kako unutrašnja tako i spoljašnja liberalizacija od 1989. godine, sprovedena od strane predsednika Meksika Salinas de Gortaria, omogućila je da tokom 1991. godine Meksikanci usvoje predlog Džordža Buša Starijeg o prednostima postizanja jednog takvog sporazuma.²⁵ Godine 1989. desio se veliki zaokret u spoljnoj politici Meksika, gde su se takođe sprovele i strukturne promene u institucionalnom sistemu: redefinisano je učešće države u privredi (redefinicija je ograničila ulogu države u privredi i drastično smanjila zastupljenost paradržavnih preduzeća); desio se jak proces deregulacije ekonomske aktivnosti, kao i otvaranje meksičke privrede. To otvaranje je prouzrokovalo, s jedne strane, reorijentaciju proizvodnog aparata ka industrijalizaciji orijentisanom ka izvozu i, s druge strane, eliminisanje zaštite koju su kako industrijski tako i finansijski sektor imali još od četrdesetih godina prošlog veka.

Kroz NAFTA Meksiko je pokušao da stimuliše priliv stranih investicija kao i da omogući da se Meksiko pretvori u izvoznu silu u industrijskom sektoru. Isto tako, meksička vlada je smatrala da pored priliva stranog kapitala, liberalizacija omogućuje veću zaposlenost i modernizaciju zaostale meksičke industrije.

Položaj SAD u odnosu na Meksiko i Kanadu u okviru pregovaranja u NAFTA bio je favorizovan zbog dejstva nekoliko faktora.²⁶

- Prvenstveno, Meksiku je bio potreban priliv stranih investicija. Meksiko je imao obavezu i prema MMF i SB. U tom smislu, kako bi ojačao svoje odnose sa tim institucijama, Meksiko je odlučio da sprovede reforme koje su od njega tražene, a to se pre svega odnosilo na unilateralno ukidanje trgovinskih barijera, i to pre potpisivanja NAFTA. Shodno tome, pre samog potpisivanja NAFTA, Meksiko je značajno smanjio trgovinske tarife (sa 23% 1985. na 6,5% 1990. godine) i one su dodatno bile smanjene pre implementacije NAFTA. Američke tarife prema proizvodima iz Meksika bile su još niže. Uzimajući u obzir da je sporazum o slobodnoj trgovini između SAD i Kanade već postojao, može se reći da je slobodna trgovina uvedena na severnoamerički kontinent i pre nego što je NAFTA stupila na snagu.
- Velika podeljenost na unutrašnjem političkom planu u SAD dodatno je ojačala američku pregovaračku poziciju. Dok su američki trgovinski pregovarači izuzetno osetljivi na mišljenje Kongresa i moćnih interesnih grupa u SAD, kanadski parlament je znatno manje podložan specijal-

²⁵ R. Tamames, B. Huerta, *Estructura económica internacional (20a edición)*, Alianza Editorial, Madrid, 2003, str. 286.

²⁶ D. Arsen, op. cit., u: K. Roberts, M. Wilson, (eds), op. cit., str. 43.

nim interesima, što znači da je imao vrlo malo uticaja na pregovarački proces. Sve dok je premijer Kanade mogao da kontroliše predstavnički dom, ovaj trgovinski sporazum je mogao biti usvojen zahvaljujući tradicionalnoj partijskoj disciplini. U Meksiku, PRI (Institucionalna revolucionarna partija) je kontrolisala politički sistem tokom 70 godina, što znači da Kongres Meksika nije bio problem. Pregovarači su bili potpuno oslobođeni od domaćih pritisaka. To se, naravno, pokazalo kao slabost, a ne kao prednost. Meksički pregovarači nisu mogli da se kriju iza „domaćeg političkog pritiska“ kako bi tražili ustupke u pregovaračkom procesu.²⁷

- Kao najveća privreda, SAD su mogle da traže veliki broj ustupaka. Značaj jakog multilateralnog sistema, sa jasno definisanim pravilima igre, značajniji je za nerazvijenije i manje nego za velike i razvijenije zemlje, uzimajući u obzir da velike zemlje mogu lakše da zaštite svoje interese u neregulisanom okruženju.

Kompenzacije koje su Sjedinjene Države tražile kako bi potpisale NAFTA odnosile su se na:²⁸

- uspostavljanje specijalnih klauzula u cilju zaštite američkih privrednih grana osetljivih na uvoz (voće, povrće, šećer), kao i pravila o poreklu za mnoge industrijske proizvode (tekstil, metalurgija, automobili i auto-delovi);
- nacionalni tretman za američke TNK koje posluju u Meksiku i Kanadi, kako bi i američka preduzeća mogla da ostvare veliki deo beneficija od rasta u ove dve zemlje; glavni zahtevi su se odnosili na eliminisanje maksimalnih iznosa za procenat uloženog stranog kapitala, minimalnog iznosa lokalnog ulaganja kao i ukidanje različitih zakonskih procedura za strane investitore;
- dovoljne nepreciznosti u definisanju pojmova kao što su „subvencija“ i „nefer trgovinsko ponašanje“, kako bi mehanizam za razrešenje sporova omogućio SAD da primeni ove mere u odnosu na Kanadu i Meksiko, ukoliko tako odluči.

Iako su se pozitivne strane NAFTA osetile u sve tri zemlje, jasno je da je američka pregovaračka pozicija obezbedila da se najveći boljitak oseti u SAD. Sve preduzeća su dobila nacionalni tretman na celom kontinentu i dobila su otvoren pristup kanadskom i meksičkom bankarskom sektoru. Isto tako, Sjedinjene Države su pokušale da iskoriste NAFTA u okviru GATT-a kako bi se i u okviru GATT-a usvojila ista pravila o investiranju, finansijskom sektoru, intelektualnoj svojini, poljoprivredi. SAD su uspele u nameri da svoju privredu

²⁷ Teorija koja se bavi objašnjavanjem ovakve situacije je teorija Putnama, „igra na dva nivoa“.

²⁸ D. Arsen, *ibid.*, u: K. Roberts, M. Wilson, (eds), *op. cit.*, str. 44.

pretvore u regionalno naslonjenu privredu kako bi se uspješnije uključile u globalnu konkurenciju.

4. Sadržaj NAFTA

Ugovor o NAFTA stupio je na snagu 1. januara 1994. godine. On je sačinjen od 8 delova i 22 poglavlja, kroz koja sve tri zemlje potpisnice izražavaju svoju želju za produblivanjem međusobnih odnosa u raznim oblastima: stvaraju se veća i bezbednija tržišta za proizvode i usluge; radi se na zaštiti prava za intelektualnu svojinu; stvaraju se adekvatni uslovi kako bi se sprovela liberalizacija investicija; postoje i dva aneksa koji se odnose na očuvanje životne okoline kao i na zaštitu prava radnika.²⁹

Suština NAFTA može se izraziti u nekoliko tačaka:³⁰

- prateći model slobodne trgovine između Kanade i SAD, NAFTA obuhvata dogovorenu vremensku strategiju ukidanja carinskih prepreka kako bi se postigla potpuno slobodna cirkulacija dobara;
- uvodi se slobodni tranzit poslovnih ljudi kroz sve tri zemlje, dok se ni u jednom trenutku nije postavilo pitanje ukidanja prepreka za slobodnu cirkulaciju radnika;
- vrši se harmonizacija komplikovane oblasti vezane za međusobno priznavanje profesionalnih diploma;
- daje se pravo osnivanja bilo koje vrste finansijske institucije, i to po pravilima one zemlje koja je izabrana od strane investitora, uz definisanje specifičnog sistema za razrešenje sporova za sve institucije koje su na taj način osnovane;
- energetska sektor Meksika ostao je isključen za strane investicije (što je predviđeno i samim Ustavom zemlje); američka imigraciona politika ostala je ista dok je Kanada isključila iz NAFTA sve svoje „tradicionalne“ grane privrede.

Komisija Ugovora, glavni organ kontrole NAFTA, ima sedište u Vašingtonu. Sačinjena je od strane Ministarskog saveta, Međunarodnog sekretarijata za koordinaciju, i od strane tri nacionalne administrativne komisije. U skladu sa propisima koji regulišu slobodne trgovinske zone, sve tri zemlje potpisnice NAFTA zadržavaju svoje carinske sisteme u odnosu na ostale zemlje sveta.

²⁹ Sporazum NAFTA je stupio na snagu posle velike debate u SAD. Takva debata je primorala američkog predsednika Klintona da pripoji dva protokola na osnovni ugovor o NAFTA: jedan se odnosio na ekološku politiku a drugi na uslove rada. Ti aneksi su imali za cilj da učinkaju preostale rezerve u američkom Kongresu koje su pre svega bile posledica protekcionističkih refleksa kao i straha od imigracije.

³⁰ R. Tamames, B. Huerta, *Estructura económica internacional (20a edición)*, Alianza Editorial, Madrid, 2003, str.287.

U okviru glavnih delova NAFTA, nalaze se, pre svega, pravila vezana za „pristup tržištima“. U okviru tih pravila se sprovodi sniženje carinskih opterećenja, ukidanje kvantitativnih restrikcija na protok robe i usluga i tu se nalaze svi propisi vezani za pravila o poreklu proizvoda. Pravila o poreklu nisu jednoobrazna za sve sektore na koje se NAFTA odnosi. Isto tako, u okviru glavnog dela NAFTA nalaze se pravila vezana za otvaranje ka inostranom investiranju. Činjenica je da su carinska opterećenja na protok robe između tri zemlje potpisnice ukinuta i pre samog potpisivanja NAFTA, što navodi na zaključak da je najvažniji deo sporazuma upravo vezan za investicije, i to pogotovo sa američke tačke gledišta. Čitav ugovor o NAFTA ima oko 2000 strana, i njegov najveći deo se odnosi na regulisanje investicija a ne trgovine. U okviru tih pravila se uglavnom primenjuje kriterijum nacionalnog tretmana za investicije iz tri zemlje članice, kao i obavezne međunarodne arbitraže ukoliko dođe do nekog spora. Isto tako, u ovom delu se nalaze pravila vezana za otvaranje sektora finansijskih usluga, tj. dozvoljava se otvaranje osiguravajućih društava, banaka, investicionih fondova u sve tri zemlje članice, gde svi akteri na tom tržištu dobijaju nacionalni tretman. U ovom delu se, takođe, nalazi ukidanje svih ograničenja slobodnoj cirkulaciji kapitala kao i ukidanje prava na eskproprijaciju inostrane imovine. U trećem važnom delu NAFTA nalaze se pravila vezana za intelektualnu svojinu, koja se odnose kako na pravila vezana za prava autora i registar marki tako i na pravila vezana za trgovinske tajne, prava industrijskog dizajna, čak i pravila vezana za nove vrste biljaka (od velike važnosti za poljoprivredu). Četvrti aspekt, ništa manje važan, odnosi se na mehanizam razrešavanja sporova i na sve antidamping mere, kompenzatorna prava, reviziju svih lokalnih, sudskih akcija, kao i uspostavljanje binacionalnih sudskih panela. Uspostavljanje ovakvih panela se često ističe kao velika novina koja je uvedena sporazumom o NAFTA. Preko NAFTA svi investicioni tokovi između tri zemlje potpisnice su potpuno liberalizovani, investicije dobijaju nacionalni tretman, a ukoliko dođe do spora ne primenjuje se nacionalno pravo, nego se sporovi rešavaju preko binacionalnih sudskih panela, što u slučaju Meksiko-SAD značajno doprinosi situaciji u kojoj SAD može da nametne svoju volju. Ovaj deo takođe obuhvata i važnu oblast kojom se regulišu javne nabavke. Na kraju, u samim aneksima, utvrđeni su kriterijumi koji se odnose na poneke aspekte zaštite prava radnika i čovekove okoline.

5. Efekti NAFTA na privredu Meksika

Između 1993. i 2003. godine spoljna trgovina Meksika se uvećala za 1,9 puta.³¹ Analizirajući elemente takvog povećanja, važno je pre svega podvući

³¹ J. Zabludovsky, „El TLCAN y la política de comercio exterior de México: una agenda inconclusa“, ICE, no. 821, Marzo-Abril 2005.

promenu sastava spoljne trgovine. Naftni proizvodi koji su između 1982. i 1985. godine predstavljali u proseku oko 60,3% izvoza iz Meksika, u periodu 1993-2003. godine predstavljali su samo 9,6%. U tom istom periodu, industrijski proizvodi su prešli na mesto koje su ranije zauzimali naftni proizvodi u izvozu Meksika – između 1982. i 1985. izvoz industrijskih proizvoda je rastao po stopi od 32,7%, dok je između 1993. i 2003. rastao po stopi od 86,6%.³² Na taj način se Meksiko pretvorio u američku „radionicu“.

Isto tako, od kako je NAFTA stupila na snagu, može se primetiti promena u dinamici priliva inostranog kapitala u Meksiko. Pre potpisivanja NAFTA, strane direktne investicije su bile na nivou od 3,7 milijardi američkih dolara godišnje, dok je u prvoj deceniji postojanja NAFTA taj iznos bio 12,6 milijardi dolara godišnje.³³ Važno je podvući činjenicu da se stupanje na snagu NAFTA podudarilo sa periodom velike privredne ekspanzije u SAD, koja se odrazila u većoj uveznoj tražnji.³⁴ Isto tako, depresijacija meksičke valute *peso* koja se desila zbog krize u platnom bilansu Meksika tokom 1994. godine, pomešana sa pravom preferencijalnog pristupa za proizvode iz Meksika na tržišta Kanade i SAD, u velikoj meri je doprinela poboljšanju relativnih cena meksičkih proizvoda, što je značajno podstaklo izvoznu aktivnost Meksika.

NAFTA je imala ključnu ulogu u jačanju izvozne dinamičnosti Meksika kao i velikog priliva stranih investicija u Meksiko. Isto tako, NAFTA je doprinela promeni prirode razmene između Meksika i njenih partnera iz Severne Amerike, jer je značajno pojačala intraindustrijske trgovinske tokove. Integracija u Severnoj Americi se odrazila u značajnoj promeni poslovnog ciklusa u Meksiku. Ne samo da je zabeležena konvergencija sa ritmom privredne aktivnosti u SAD, nego je, takođe, nestabilnost poslovnog ciklusa u Meksiku opala za skoro 30%, dok je priliv špekulativnih investicija opao za oko 40%.³⁵

Shodno tome, jasno je da je potpisivanje NAFTA značajno doprinelo postizanju makroekonomske stabilnosti Meksika kao i jačanju njegovog instituci-

³² A. Alvarez Bejar, S. Martinez Aguilar, *ICE*, no. 795, novembar-decembar 2001, *ibid*.

³³ *Ibid*.

³⁴ Porast produktivnosti rada bio je omogućen ulaganjem u nove tehnologije i širenjem tzv. nove ekonomije kroz američku privredu. Simboli nove ekonomije bila su preduzeća *tačka.com*, koja su potpuno promenila način na koji su se u SAD – a kasnije i u svetu – sklapali poslovi. Znatno je povećan ritam tehnološkog progresa. Dva veka ranije, svet je već prošao kroz industrijsku revoluciju, čiji su efekti uticali na to 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 znanjem; elektronsku trgovinu, kao i potpunu revoluciju u tehnologijama koje se koriste u poljoprivredi.

³⁵ J. Zabludovsky, *ICE*, no. 821, Marzo-Abril 2005, *ibid*.

onalnog okvira. NAFTA je preuzela ulogu „sidra“ ili „inicijatora“ modernizacije. Uzimajući u obzir da je NAFTA doprinela konsolidovanju privredne liberalizacije sa najvećom privredom na svetu, ona se tako pretvorila u izvor predvidivosti i stabilnosti. Isto tako, stimulisala je usvajanje modernih politika kao i stvaranje institucija prave tržišne ekonomije: promovisanje konkurencije, zaštita prava intelektualne svojine i, indirektno, opštu modernizaciju regulacionih pravila u privredi.

Moglo bi se reći da je NAFTA imala efekat inicijalne kapisle za sveopštu privrednu modernizaciju Meksika, i to ne samo zato što je odigrala ulogu promotera liberalizacije meksičke privrede, nego, pre svega, zato što je primorala privredu Meksika da usvoji rigoroznu disciplinu koja podrazumeva postojanje jedne prave tržišne privrede i što je ojačala institucionalni okvir kroz uvođenje određenog broja trajnih pravila. U tom smislu, nije preterano reći da NAFTA predstavlja jedan od prvih i najvažnijih instrumenata dugoročne ekonomske politike Meksika. Uzimajući u obzir da je NAFTA proširila horizonte ekonomskog planiranja i činjenicu da je potpisivanje NAFTA u značajnoj meri povećalo troškove eventualnog ukidanja trgovinske liberalizacije, može se reći da je taj ugovor takođe doprineo ostvarenju političke tranzicije u Meksiku jer je smanjio neizvesnost koja je uvek pratila promenu vlasti u toj zemlji.

Što se problema stabilnosti privrede Meksika tiče, važno je podvući da je jedan od glavnih izvora briga od osamdesetih godina prošlog veka bila i velika nestabilnost deviznog kursa, koja je uticala na to da neki ekonomisti čak tvrde da je jedino rešenje za taj problem trajna i potpuna dolarizacija privrede Meksika. U Meksiku su se neprestano smenjivali periodi precenjenosti i potcenjenosti *pesosa* u odnosu na dolar, što je stimulisalo izvoz ili uvoz. Jasno je da je potpisivanje NAFTA u velikoj meri ublažilo ovaj hronični problem meksičke privrede.

Međutim, iako se tvrdilo da će NAFTA doprineti poboljšanju i stabilizaciji rasta privrede Meksika, realna evolucija BNP-a ne potvrđuje neku drastičnu promenu: godišnji rast realnog BNP-a prema cenama iz 1993 godine, u periodima 1980-87, 1987-94. i 1994-99. bio je 1,3%, 4,5% i 2,4%.³⁶ Moglo bi se reći da je Meksiko kao zemlja imao koristi od NAFTA, za razliku od većine njenih državljana.

Isto tako, u centru izuzetno dinamičnog izvoznog sektora u Meksiku, nalazi se nekolicina multinacionalnih preduzeća poreklom iz SAD kao i neka nacionalna preduzeća. Celokupni izvoz iz Meksika koncentrisan je samo u 312 preduzeća kako nacionalnih tako i inostranih. Ukoliko se u to uključe i preduzeća tipa „maquiladora“, radi se o nešto više od 3000, dok u samom Meksiku postoji više od 3 miliona preduzeća.³⁷

Maquiladora je termin koji se ne može bukvalno prevesti, ali se odnosi na preduzeća koja se bave poslovima montaže, tj. sklapanjem delova koji dolaze iz uvoza i koji se tako sklopljeni ponovo izvoze. Očigledno je da američka

³⁶ A. Alvarez Bejar, S. Martinez Aguilar, *ICE* no.795, novembar-decembar 2001, *ibid.*

³⁷ *Ibid.*

preduzeća osnivaju svoja preduzeća za montažu u Meksiku kako bi iskoristila jeftinu radnu snagu. Očigledno je da su se preduzeća iz SAD koncentrisala na korišćenje jeftine, nekvalifikovane radne snage u Meksiku i to u industrijskom sektoru. Takva njihova orijentacija je prouzrokovala sniženje opšteg nivoa zarada svih zaposlenih u tim sektorima u celoj Severnoj Americi. Na taj način se pokazalo da su tvrdnje „kosmopolita kritičara“ bile ispravne. Opšti nivo minimalnih zarada u celom regionu smanjio se za 20% u periodu 1990-2000. godine. Ovaj podatak još više dobija na značaju ukoliko se kaže da oko 15% svih zaposlenih dobija minimalnu zaradu.³⁸

Industrijski proizvodi koji beleže najbolje rezultate u izvozu se pre svega odnose na trajna potrošna dobra kao što su automobili i elektronika. Treći sektor koji beleži dobre rezultate je tekstilni sektor, kojim dominiraju multinacionalne kompanije. Prilikom analize po sektorima, ukoliko se izvrši analiza rasta intraindustrijske trgovine i njena koncentracija, lako je videti da su se odnosi između Meksika i SAD specijalizovali u proizvodnji auto-delova kao i u sklapanju automobila. Na ta dva sektora otpada 70% i 85% od ukupne trgovine u automobilskoj industriji. Izvoz iz ova dva sektora automobilske industrije bio je 1990. godine na nivou od 4,7 milijarde američkih dolara, dok je tokom 1998. godine bio na nivou od 21 milijarde dolara.³⁹ Jasno je da se Meksiko specijalizuje u proizvodnji nekoliko automobilskih modela srednje veličine kao i u poljoprivrednim mašinama. Isto tako, trećina od ukupnog izvoza otpada na proizvodnju auto-delova koji beleže visok stepen standardizacije. Shodno tome, automobili su glavni izvozni proizvod Meksika. Njih prate auto-delovi i motori. Tim sektorima dominiraju TNK.

Elektronska industrija je drugi sektor koji beleži dinamičan porast izvoza od potpisivanja NAFTA. Meksiko se pretvorio u glavnog snabdevača tržišta SAD ovim proizvodima, zauzimajući mesta koje su ranije imala preduzeća iz Japana i Kanade. Što se tiče tekstilne industrije, važno je istaći da je između 1993. i 1997. godine zabeležila dinamičniji rast izvoza u odnosu na rast ukupnog izvoza iz Meksika ili rasta izvoza industrijskih proizvoda.⁴⁰ Međutim, u tom izvozu dominira proizvodnja koja je proizašla iz preduzeća tipa *maquiladora*. Preduzeća tog tipa se nalaze pre svega u sektoru konfekcije, ali i u tekstilnoj industriji i industriji hemijskih vlakana.

Što se tiče efekata NAFTA na regionalnu distribuciju proizvodnje u Meksiku, jasno je da je velika koncentracija privredne aktivnosti koja se desila tokom 40 godina primene modela „supstitucije uvoza“ u samom glavnom gradu Meksika završena. NAFTA je doprinela konsolidovanju nekoliko regionalnih centara koji su izuzetno specijalizovani, ali i teritorijalno nepovezani. Jedni se nalaze na severu, a drugi u bliže centru.

³⁸ J. Zabludovsky, *ICE*, no. 821, Marzo-Abril 2005, ibid.

³⁹ Ibidem

⁴⁰ Ibid.

Istorijski gledano, preduzeća za montažnu proizvodnju nalazila su se na severu, na samoj granici sa SAD. Od potpisivanja NAFTA, neka od tih preduzeća su se premestila u zonu centro-severa. Ta preduzeća su se specijalizovala u proizvodnji ograničene grupe proizvoda i u malobrojnim industrijskim granama; naravno pre svega u aktivnostima sklapanja poluproizvoda, gde se beleže niske zarade.

Ipak, sasvim je jasno da trgovinski odnosi koje NAFTA promovise dovode do konsolidacije ili stvaranja regiona, sektora i industrijskih grana na način koji podseća na stvaranje privrede bazirane na „enklavama“ koja je postojala u poslednjoj trećini XIX i početkom XX veka. Tada je postojala privreda sa malobrojnim dinamičnim centrima koji su imali odnose sa inostranstvom, iako nisu imali nikakvu mogućnost da stimulišu rast ostalih delova privrede. Moglo bi se reći da se radi o tipičnom slučaju postojanja tzv. dualne privrede. Kao što je već podvučeno, NAFTA se bolje definiše pre svega kao ugovor o investicijama. Usvojena pravila dodeljuju „nacionalni tretman“ za sve investicije koje proizilaze iz bilo koje zemlje članice NAFTA, dok se status „najpovlašćenije“ nacije odobrava investitorima iz svih ostalih zemalja. Štaviše, princip „minimalnog mešanja“ odobrava investitorima iz zemalja članica NAFTA zaštitu i sigurnost koju pruža međunarodno pravo, uključujući i davanje odštete u slučaju nacionalizacije izvoznih preduzeća i proizvoda. Može se zaključiti da NAFTA povećava prava investitora i sužava nacionalnu nadležnost.

Za Meksiko, NAFTA podrazumeva trgovinski bilans od 200 miliona dolara.⁴¹ Razmena sa SAD i Kanadom predstavlja oko 80% ukupne trgovinske razmene Meksika. Za Meksiko, NAFTA je olakšala proces strukturnog prilagođavanja privrede koji mu je bio predlagan od strane međunarodnih finansijskih institucija još od osamdesetih godina prošlog veka. Privreda Meksika je prešla od zatvorene ka otvorenoj privredi. Model supstitucije uvoza zamenjen je orijentisanošću na izvoz. Isto tako, privreda u kojoj je država igrala značajnu ulogu danas beleži mali stepen uplitanja. NAFTA je doprinela velikom prilivu SDI u Meksiko, koje su doprinele da čitava proizvodnja u Meksiku usvoji nove mehanizme, kao i da se modernizuju finansijski i trgovinski sektori. Međutim, glavni deo priliva SDI nalazi se koncentrisan u malobrojnim privrednim granama, sektorima i regionima zemlje i među njima dominiraju investicije iz SAD.

6. Pouke za Srbiju

Otkako je NAFTA stupila na snagu, interna trgovina u okviru severnoameričkog regiona brzo je rasla i dostigla nivo od 570 miliona dolara tokom 2000.

⁴¹ R. Tamames, B. Huerta, *Estructura económica internacional (20a edición)*, Alianza Editorial, Madrid, 2003, str. 288.

godine. To znači da je obim regionalne trgovine povećan za 100% u šestogodišnjem periodu. Glavne karakteristike tih trgovinskih tokova su:⁴²

Sjedinjene Države su glavni trgovinski partner kako za Meksiko tako i za Kanadu;

- Kanada je glavni trgovinski partner SAD, sa 352 miliona dolara trgovinske razmene u oba pravca;
- Meksiko je drugi trgovinski partner SAD, sa obimom razmene od 215 miliona dolara;
- Kanada je drugo tržište za izvoz iz Meksika (9,4 miliona dolara);
- tokom prvih šest godina postojanja NAFTA obim trgovine Meksiko-SAD uvećao se za više od 150%, tj. rastao je po stopi od 17% godišnje;
- u istom periodu, obim trgovinske razmene između Kanade i SAD takođe se povećavao, i to po stopi od 10%;
- trgovinska razmena između Meksika i Kanade rasla je po stopi od 15% godišnje.

Međutim, treba uzeti u obzir činjenicu da se u Meksiku beleži tendencija izrazite specijalizacije u poslovima montaže, žrtvovanja aktivnosti u poljoprivrednom sektoru od kojih žive milioni Meksikanaca, kao i svođenja aktivnosti velikih državnih preduzeća na izvoznike sirovina. Sve ove tendencije utiču da se u Meksiku NAFTA često vidi kao ugovor koji je pojačao asimetriju moći koja je postojala i ranije između njenih članica, što je sve uticalo na pogoršavanje socijalnih nejednakosti koje su ionako bile velike u Meksiku i pre potpisivanja NAFTA.

Što se eventualnih pouka za Srbiju tiče, naravno da je teško porediti možda čak i neuporedive stvari, jer je Srbija mala zemlja na jugoistoku evropskog kontinenta, dok je Meksiko velika zemlja koja deli 2000 km² dugu granicu sa najrazvijenijom privredom sveta. Ipak, i pored takvih teškoća, analizom slučaja Meksika i NAFTA moguće je realnije sagledati prednosti koje bi se Srbiji našle na raspolaganju njenim članstvom u EU.

Srbija je za sada samo član Centralnoevropske slobodne trgovinske zone (CEFTA – *Central European Free Trade Area*). CEFTA je zajedno sa Baltičkom slobodnom trgovinskom zonom (BFTA – *Baltic Free Trade Agreement*) stvorena ranih devedesetih. Uzimajući u obzir da je tada proširenje EU na zemlje bivšeg istočnog bloka delovalo kao daleki san, odlučeno je da se stvaranjem ovih zona privrede zemalja Baltičke, Centralne i Istočne Evrope blagovremeno počnu pripremati za punopravno članstvo u EU. Može se reći da su CEFTA i BFTA imale dva cilja:⁴³ jedan je bio želja da se ispita spremnost zemalja Centralne i Istočne Evrope za zajedničku saradnju kroz trgovinske sporazume, a drugi je bio ublažavanje rastuće zavisnosti svih privreda regiona od razmene sa EU preko ponovnog uspostavljanja regionalnih trgovinskih tokova.

⁴² R. Tamames, B. Huerta, op. cit., 2003, str. 289.

⁴³ R. E. Baldwin, „A Domino Theory on Regionalism“, NBER Working Paper, no. 4465.

Što se tiče prvog cilja, može se reći da su tokom devedesetih CEFTA i BFTA postale glavni instrumenti liberalizacije regionalnih trgovinskih tokova. CEFTA je sa tri člana prešla na celokupnu Centralnu Evropu. Iako se broj članica BFTA nije povećavao, vremenom je domet samog sporazuma proširen i u njega su uključene pojedine vrlo osetljive oblasti kao što su poljoprivreda i ribarstvo. Što se drugog cilja tiče, oba ova sporazuma su samo delimično smanjila zavisnost regiona od trgovine sa EU. Ipak, oba sporazuma su ostvarila pozitivan uticaj na regionalnu bilateralnu trgovinu.

Zemlje Jugoistočne Evrope, dakle i Srbija, danas se nalaze u sličnom položaju u odnosu na onaj koje su zemlje članice CEFTA i BFTA imale ranih devedesetih godina. Kroz ugovore o stabilizaciji i pridruživanju, EU nudi Jugoistočnoj Evropi preferencijalne trgovinske sporazume kao i mogućnost punopravnog članstva, baš kao što je to činila sa Evropskim ugovorima u zemljama Centralne i Severne Evrope. Ipak, zemlje EU iskazuju veliku sumnju u sposobnost zemalja Zapadnog Balkana da izgrade trajne i harmonične međusobne ekonomske i političke odnose.

Pored velikih prednosti, Evropski ugovori su i imali veliku manu: malo toga su činili za podsticanje intraregionalne centralnoevropske i severnoevropske trgovine. Mnogi ekonomisti su došli do zaključka da asimetrična trgovinska liberalizacija može dovesti do „hub and spoke“ problema.⁴⁴ Smatralo se da će Evropski ugovori formirati trgovinske tokove u kojima bi se zemlje članice EU pretvorile u „centre“, dok bi zemlje Centralne Evrope postale „kraci“. To bi značilo da bi se privrede centralnoevropskih zemalja pretvorile u satelite koji bi kružili oko EU, sa zanemarljivim obimom međusobne, intraregionalne trgovine. U situaciji u kojoj bi trgovina uglavnom zavisila od EU, zemlje Centralne Evrope bi bile veoma osetljive na negativne udare koji bi zadesili EU. Isto tako, postojao je strah da će nedostatak trgovinske liberalizacije između centralnoevropskih zemalja dovesti do ograničenja intraregionalne konkurencije.⁴⁵ Moglo bi se reći da je opasnost od „hub and spoke“ razvojnog modela primorala zemlje Centralne Evrope da brže usvoje i primene planove o razvijanju regionalne trgovinske integracije.⁴⁶

Evropski ugovori, CEFTA i BFTA omogućili su nastanak perioda izuzetnog rasta izvoza iz centralno i severnoevropskih zemalja. Između 1993. i 2001. godine ukupni prihodi od izvoza iz BFTA povećali su se za oko 400%, dok su se prihodi CEFTA povećali za 250%. Između 1993. i 2001. BFTA je ostvarila

⁴⁴ Videti fusnotu 19. R. E. Baldwin, „Towards an Integrated Europe“, CEPR, London, 1994.

⁴⁵ Takva konkurencija je uvek pozitivna jer se preduzeća u regionu nalaze na sličnom nivou razvoja. Kroz međusobnu konkurenciju se mogu pripremiti za suočavanje sa preduzećima iz EU.

⁴⁶ A. Adam, T. Kosma, J. McHugh, „Trade Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn from CEFTA and BFTA?“, International Monetary Fund, Working Paper 03/239.

trostruko povećanje izvoza u EU, dok je CEFTA ostvarila dvostruko povećanje. Isto tako, kako CEFTA tako i BFTA uspele su da povećaju svoj udeo na tržištu EU. Tokom istog perioda, za zemlje BFTA taj udeo je porastao sa 0,11% na 0,26%, dok je CEFTA uvećala svoj udeo sa 2,13% na 4,08%. Intraregionalna trgovina je porasla kako u CEFTA tako i u BFTA. Između 1993. i 2001. godine intraregionalna trgovina u okviru CEFTA se udvostručila, dok je tržišno učešće opalo sa 11% na 10%. Ipak, rezultati nisu bili isti za sve članice CEFTA. Češka i Slovačka su ostvarile značajan pad u učešću na tržištu intraregionalne trgovine. Ovo je pre svega bila posledica smanjenja u bilateralnoj trgovini, posle raspada Čehoslovačke. Mađarska, Poljska i Rumunija su povećale svoje učešće u intraregionalnoj trgovini, dok su Bugarska i Slovenija uglavnom zadržale svoje učešće na intraregionalnom tržištu.⁴⁷ U zemljama BFTA ostvareno je povećanje kako intraregionalne trgovine tako i povećanog tržišnog učešća.⁴⁸ Između 1993. i 2001. intraregionalni prihodi od izvoza uvećali su se četiri puta, dok je intraregionalno tržišno učešće poraslo sa 8,4% na 9,6%.⁴⁹

Iako su i CEFTA i BFTA razvile intraregionalnu trgovinu, nisu uspele da spreče rastuću zavisnost od tržišta EU. Godine 1993. izvoz iz CEFTA u EU činio je 56% ukupnog izvoza; taj iznos je 2001. bio na nivou od 68%. Iste godine 50% ukupnog BFTA izvoza je odlazilo u EU; 2001. godine taj iznos je bio 55%. Moglo bi se reći da je asimetrična trgovinska liberalizacija koja je činila suštinu evropskih sporazuma bila isuviše značajna i nije uspela da spreči rastuću zavisnost centralnih i severnih evropskih zemalja od EU.

Što se zemalja Jugoistočne Evrope tiče, pa samim tim i Srbije, Ugovori o stabilizaciji i pridruživanju (USP) predstavljaju zamenu za Evropske ugovore. Kroz USP se uspostavlja institucionalni okvir za bližu političku i ekonomsku integraciju. Kao i u slučaju Evropskih ugovora, i USP uspostavljaju asimetričnu trgovinsku liberalizaciju. Ovakav režim trgovinske liberalizacije može doprineti stvaranju „hub and spoke“ modela razvoja, baš kao u slučaju zemalja Centralne i Severne Evrope. Shodno tome, zemlje Jugoistočne Evrope bi mogle da dođu do zaključka da bi jačanje njihove međusobne trgovinske saradnje moglo da ubrza širenje EU ka jugu, baš kao što su to shvatile zemlje Centralne i Severne Evrope u trenutku potpisivanja CEFTE i BFTA. Intenzivnije međusobno povezivanje privreda koje se nalaze na sličnom stupnju razvoja, kao prethodnica povezivanja sa razvijenim evropskim privredama ne samo da je poželjno nego i neophodno, jer iskustvo Meksika jasno pokazuje šta može da se desi kada se privreda jedne nerazvijene zemlje poveže sa dve najrazvijenije svetske pri-

⁴⁷ Ibidem

⁴⁸ Intraregionalno tržišno učešće se odnosi na udeo regionalnog uvoza koji je proizašao iz zemalja u regionu. Na primer, u slučaju CEFTA, intraregionalno tržišno učešće je racio odnos između CEFTA izvoza u odnosu na ostale zemlje CEFTA kao procenat ukupnog CEFTA uvoza.

⁴⁹ Ibid.

vrede. Regionalno povezivanje kao stepenica na tom putu predstavlja najbolju moguću pripremu i zaštitu od oštire konkurencije koja vlada na tržištu EU.

Važno je istaći još jednu prednost na koju Srbija može da računa, a koja može biti samo daleki san za Meksiko. Ključna komparativna prednost Evropske unije u odnosu na sve druge i drugačije regionalne integracione procese je postojanje strukturalnih i kohezionih fondova. Evropska unija je jedina regionalna integracija na svetu koja je razvila takav finansijski instrument. Njegovo postojanje je od presudne važnosti za sve nerazvijene privrede u njenom okruženju koje pretenduju da se jednog dana pretvore u punopravne članice. Veliki deo negativnih posledica učlanjenja Meksika u NAFTA bi se anulirao da je NAFTA razvila sličan finansijski instrument.

Strukturalni i kohezioni fondovi predstavljaju glavni finansijski instrument regionalne politike EU, koji ima za cilj da umanjí razlike u stepenu razvoja između svih regiona zemalja članica Unije. Moglo bi se reći da fondovi aktivno učestvuju u ostvarenju ciljeva ekonomske, socijalne i teritorijalne kohezije.

Za period 2007-2013, budžet predviđen za regionalnu politiku EU iznosi približno 348 milijardi evra; od toga 278 milijardi evra čine strukturalni fondovi, dok preostalih 70 milijardi evra čine kohezioni fondovi. Oba ova fonda predstavljaju oko 35% ukupnog budžeta Unije i posle Zajedničke poljoprivredne politike predstavljaju najveći budžetski izdatak.⁵⁰

Postoje dve vrste strukturalnih fondova.⁵¹

- Fond za evropski regionalni razvoj (*European Regional Development Fund* – ERDF) je i najveći fond; od njegovog uvođenja daleke 1975. godine, njegovo korišćenje je bilo usmereno ka izgradnji infrastrukture kao i investiranju u preduzetničke aktivnosti;
- Evropski socijalni fond (*European Social Fund* – ESF), osnovan 1958. godine, ima za cilj uključivanje nezaposlenog i diskriminisanog sloja stanovništva na tržište rada, i to pre svega preko sprovođenja programa obuke.

Isto tako, EU je osnovala 1994. godine kohezione fondove kako bi ubrzala ekonomsku, socijalnu i teritorijalnu konvergenciju između svih regiona zemalja članica. Na ove fondove mogu da računaju sve zemlje čiji se BNP po stanovniku nalazi ispod 90% proseka Unije.⁵² Cilj kohezionih fondova je finansiranje projekata izgradnje saobraćajne i ekološke infrastrukture. Ipak, korišćenje sredstava iz kohezionih fondova vezano je delimično i za uslovljavanje. Ako je javni dug zemlje članice koja pretenduje na korišćenje sredstava iz kohezionog fonda veći od 3% BNP-a, nijedan novi projekat neće biti odobren dok se deficit ne stavi pod kontrolu.

⁵⁰ EUROPA – Glossary – Structural Funds and Cohesion Funds,; http://europa.eu/scadplus/glossary/structural_cohesion_fund_en.htm (15.6.2007)

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid.

Iz svega izloženog može se zaključiti da Srbija može da računa na niz komparativnih prednosti u odnosu na Meksiko, koje proizilaze iz same činjenice da se ona nalazi u Evropi. Za razliku od Meksika, Srbija može i mora da insistira na regionalnoj trgovinskoj liberalizaciji kao sredstvu za jačanje srpske privrede pre stupanja u direktnu konkurenciju sa preduzećima iz EU na samom tržištu Unije. To je jedini način da se monopolske ili oligopolske tržišne strukture koje danas karakterišu srpsku privredu oslabe. Isto tako, za razliku od Meksika, Srbija u perspektivi može da računa na strukturalne i kohezione fondove koji će sprečiti da se njena privreda pretvori u tzv. dualnu privredu, i omogućiti joj uravnotežen regionalni razvoj. Svako odlaganje i usporavanje kretanja na zadatom putu samo će značiti da Srbija nema dovoljno snage da se izbori za poboljšanje životnog standarda njenog stanovništva, i to pre svega kroz borbu sa oligopolnim i monopolskim strukturama koje danas čine glavnu karakteristiku njene privrede.

Literatura

- Adam, A. – Kosma, T. – McHugh, J.: „Trade Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn From CEFTA and BFTA?“, International Monetary Fund, *Working Paper* 03/239.
- Alvarez Bejar, A. – Martinez Aguilar, S.: „Significado del Tratado del Libre Comercio de América del Norte para México“, *ICE*, no.175, novem-bar-december 2001.
- Bacon, D.: *The Children of NAFTA – Labor Wars on the US / Mexican Border*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, 2004.
- Baldwin, R. E.: „A Domino Theory on Regionalism“, *NBER*, Working Paper, no. 4465.
- Clement, W. (ed.): *Understanding Canada – Building on the New Canadian Political Economy*, McGill-Queen’s University Press, Montreal, 1997.
- Dilas, A.: *Najteže Pitanje – Eseji*, Artist, Subotica, 2005.
- Ebeling, R.: „A Liberal World Order“, <http://www.fff.org/freedom/0991b.asp>
- EUROPA – Glossary – Structural Funds and Cohesion Funds, http://europa.eu/scadplus/glossary/structural_cohesion_fund_en.htm
- Kozomara, J.: *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1994.
- Roberts, K. – Wilson, M. (eds): *Policy Choices: NAFTA – Free Trade Among Nations*, Michigan State University Press, Institute for Public Policy, SAD, 1996.
- Smith, A.: *Wealth of Nations*, Modern Library Edition, Random House, New York, 1937.
- Tamames, R. – Huerta, B.: *Estructura Económica Internacional (20a edición)*, Alianza Editorial, Madrid, 2003.
- Walton, G. – Rockhoff, H.: *History of the American Economy*, 10th Edition, Thomson, South-Western, SAD, 2005.
- Zabludovsky, J.: „El TLCAN y la política de comercio exterior de México: una agenda inconclusa“, *ICE*, no. 821, Mart-April, 2005.

PROF. DR BOŽIDAR LEKOVIĆ

Ekonomski fakultet, Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

MR SLOBODAN MARIĆ

Ekonomski fakultet, Subotica, Univerzitet u Novom Sadu

MALA PREDUZEĆA U GLOBALNOM OKRUŽENJU

Rezime: *Uspešnom poslovanju u promenljivom okruženju mogu se nadati isključivo fleksibilna preduzeća, kako po organizacionoj strukturi, tako i po poslovnoj politici i sistemu menadžmenta. Na putu ostvarivanja svojih ciljeva, preduzeća nailaze na niz ograničenja među kojima su opadanje tržišnih potreba, intenzitet konkurencije, zakonska ograničenja, neadekvatna ekonomska politika zemlje i druga. Jedno od najvažnijih ograničenja svakako su postojeća tržišta koja mogu biti u stagnaciji ili opadanju. To govori da postojeća tržišta (nacionalna) postaju tesna i nedovoljna, te su preduzeća primorana na osvajanje novih. Tako je u poslednje vreme sve više činilaca koji upućuju preduzeća na strana tržišta i širenje poslovanja izvan nacionalnih granica, odnosno procesi internacionalizacije i globalizacije poslovanja postaju neizbežni. Globalno tržište podrazumeva jednake uslove poslovanja za sve učesnike, pruža velike šanse za razvoj, pogotovo kad je u pitanju uvećavanje kapaciteta prodaje, obezbeđivanje novih tržišta resursa, unapređenje konkurentne prednosti. Bez obzira na svoju veličinu, mala preduzeća – ukoliko izaberu pravu strategiju – imaju velike šanse da uspešno posluju i izvan nacionalnih granica.*

Ključne reči: *mala preduzeća, poslovno okruženje, globalizacija*

PROFESSOR BOŽIDAR LEKOVIĆ, PHD

Faculty of Economics, Subotica, University of Novi Sad

SLOBODAN MARIĆ, M.A.

Faculty of Economics, Subotica, University of Novi Sad

SMALL COMPANIES IN THE GLOBAL ENVIRONMENT

Abstract: *Only flexible companies, in terms of organizational structure, business policy, system of management, etc., may hope to succeed in a changing environment. On the road to achieving their goals companies come across a number of limitations, including declining market needs, intense competition, legal limitations, inadequate state economic policy, etc. Certainly one of the most important limitations are the existing markets, which are either stagnating or declining. This is a sign that the existing markets (on the national level) are becoming tight and insufficient, forcing companies to turn toward conquering new ones. Thus, more and more factors have been forcing companies to turn to foreign markets and expand their business outside their national*

borders; in other words, the processes of business internationalization and globalization are becoming unavoidable. The global market presupposes equal business conditions for all participants, and offers great chances for development, especially when it comes to increasing sales capacities, securing new markets and resources, improving competitive advantages. Regardless of their size, small companies – if they choose the right strategy – have an excellent chance of successfully doing business outside their national borders.

Key words: *small companies, business environment, globalization*

1. Uvod

Jedan od najznačajnijih faktora za uspeh malih preduzeća jeste sam kontekst, tj. okruženje u kojem ona posluju. Okruženje ne oblikuje samo ulogu malih preduzeća, već njihovu strategiju i uspeh. Postoji nekoliko dimenzija poslovnog okruženja malih preduzeća, od lokalnog do globalnog, koje će biti predmet interesovanja u narednom delu rada.

Poslovno okruženje malih preduzeća predstavlja set faktora koji obezbeđuju opstanak, funkcionisanje i razvoj pomenutih privrednih subjekata. Države koje ulažu minimalne napore da uredе privredni ambijent određenim pravilima i propisima, zatim da obezbede poreske olakšice i druge vrste podsticaja kao što su obuka i savetodavne usluge preduzetnicima, imaju zavidne rezultate u ovom sektoru privrede, koji se ogledaju u većem obimu investiranja u rizične poslove (poslovi koje preduzetnici započinju prvi put). Dalje, obezbeđivanje finansijskih sredstava, neophodne infrastrukture, postojanje univerziteta otvorenih za saradnju sa privredom koji mogu pružiti usluge obuke i određena istraživanja, doprineće značajno širenju i razvoju sektora malih preduzeća. Naglasak na okruženje stavlja se iz razloga da ono kao eksterni faktor predstavlja prvu barijeru u uspešnom otpočinjanju pojedinačnog posla i osnivanju malih preduzeća. Ukoliko ove barijere budu minimalne, veće su šanse da mala preduzeća dožive „starost“ ili da prerastu u velika. Što se veća briga posvećuju poslovnom okruženju, postizaće se bolji rezultati u sektoru malih preduzeća, pojedinci će se lakše ohrabriti da započnu posao ukoliko primete da se određena pažnja posvećuje preduzetničkim inicijativama. Okruženje uslovljava i određuje uspešnosti preduzetničkih aktivnosti, odnosno faktori koji čine okruženje mogu biti pozitivna ili negativna sila u oblikovanju preduzetničkih namera, i pripadaju spoljnim procesima koji su izvan kontrole pojedinca. S aspekta tržišnih dimenzija, poslovni ambijent možemo podeliti na segment globalnog i uslove koji u njemu vladaju za prisustvo malih preduzeća van nacionalnih tržišta, i drugi segment koji se tiče domaćeg tržišta i političko-ekonomskog stanja koje egzistira u njemu.

2. Globalno okruženje malih preduzeća

Ekspanzija tržišta i globalizacija nije, kako se očekivalo, išla uporedo sa rastom uloge velikih preduzeća. Noviji podaci o malim preduzećima pokazuju bitnu i ekspanzivnu ulogu ovog tipa preduzeća i u globalnoj ekonomiji, koja se razlikuje po sektorima u zavisnosti od načina obezbeđivanja konkurentne prednosti.

Da li veća tržišta favorizuju veća preduzeća? Da li će nova ili mala preduzeća imati svoju ulogu u izvesnoj globalnoj ekonomiji? Ako se vodimo iskustvima iz prošlosti, odgovor bi bio potvrđan – velika tržišta favorizuju velika preduzeća, ili odričan – biće ograničena uloga malih preduzeća u budućoj globalnoj ekonomiji. Međutim znatan broj navedenih analiza i dešavanja, sugeriše da velika tržišta u stalnom razvoju ne samo da predstavljaju priliku za mala preduzeća, nego da dinamičan sektor malih preduzeća predstavlja kritičnu, suštinsku osnovu za rast i razvoj ovakvih tržišta. Pre nego oslabljen i ranjiv postojeći sektor koji zahteva subvencije, sektor malih preduzeća ne samo da može napredovati, već može da postane neophodna komponenta povećanog ekonomskog blagostanja.

Mnogo se govori o rastu velikih preduzeća na velikim tržištima tokom poslednjih vekova. Istorijat velikih uspešnih ekonomija je priča o prednostima veličine koja određene delove privredne strukture učvršćuje putem formiranja oligopola ili monopola. U većini slučajeva ovakvi tokovi su zahtevali intervenciju zvanične politike kako bi se osigurala konkurentnost. Na isti način intervencije mogu biti usmerene na sektor MSPP u cilju pružanja potrebne podrške, kako bi se stvorili povoljni uslovi za osnivanje i opstanak malih preduzeća koje narušavaju već postojeća velika preduzeća.

Promene koje šire ekonomska tržišta mogu se razmatrati kao dva tipa promena:¹

- 1) tehnološki napredak u komunikacijama i transportu;
- 2) harmonizacija regulativnog okruženja u kojem se odigrava ekonomska aktivnost.

Prvi umanjuje troškove a drugi umanjuje rizik u međunarodnom poslovanju. Osnovni napredak se ogleda u smanjenju troškova zajedno sa povećanjem pouzdanosti i brzinom komunikacija i transporta. Smanjeni su mnogi troškovi transakcija vezani za isporuku roba i usluga potrošačima. Harmonizacija regulativnog okruženja dovodi do standardizovanja institucionalnog i regulativnog konteksta, što će povećati poverenje ekonomskih aktera i obezbediti da sve strane u poslovnim transakcijama budu pouzdane kad je u pitanju ispunjenje ugovornih obaveza.

Ovakva razmišljanja su prisutna u širokom spektru programa koji su se razvili u Evropskoj uniji tokom integracije evropskog tržišta. Ovo veliko tržište

¹ P. D. Reynolds, „New and Small Firms in Expanding Markets“, *Small Business Economics*, 1997, str 79.

je obezbeđivalo osnovne prednosti velikim preduzećima, što je pokrenulo razmišljanje i zabrinutost za opstanak i održavanje sektora malih preduzeća. Iste rasprave i strahovi pojavili su se kad je u pitanju sektor MSPP u SAD i Kanadi nakon nastanka NAFTA (Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini). Da li su strahovi bili opravdani? Izgleda da nisu, jer je broj radnih mesta i ukupna ekonomska aktivnost u ovom sektoru ostala stabilna ili se u nekim slučajevima povećala. Analiza zaposlenosti u zemljama Unije, profita i prihoda od prodaje na osnovu veličine preduzeća, pokazale su da su mala preduzeća povećala svoj udeo po svim merilima na početku devedesetih godina dvadesetog veka.

Strah od dominacije velikih preduzeća na globalnom tržištu je poznata i trenutno zastupljena tema koja dovodi do znatnog obraćanja pažnje na ulogu malih preduzeća u međunarodnom poslovanju. Nedavnu procenu sektora MSPP u procesima međunarodnog poslovanja kompletirala je OECD (Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj), tj. radna grupa zadužena za MSPP u okviru OECD. Pažnja je usmerena na 18 zemalja članica OECD i 8 azijskih (Indonezija, Koreja, Malezija, NR Kina, Singapur, Tajvan, Tajland, Vijetnam). Analizom² je ustanovljeno da je ranih devedesetih sektor MSPP imao značajno prisustvo u međunarodnom poslovanju. Oko 10% svih MSPP (uglavnom u proizvodnji) bilo je uvučeno u direktne strane investicije. U okviru OECD 26% direktnog izvoza je išlo preko MSPP. Procenjeno je da je postojalo približno 35.000 transnacionalnih korporacija u svetu, od kojih je 20.000 imalo manje od 500 zaposlenih. U zemljama OECD samo 1% proizvodnih korporacija u svetu može se smatrati globalnim, a to je 30.000-40.000 preduzeća. Dalje, 10-20% proizvodnih MSPP ima 10-40% prodaje od izvoza, ukupno 300.000-600.000 preduzeća u zemljama OECD. Na kraju, oko 40% svih MSPP u zemljama članicama OECD smatra se izolovanim od globalizacije.

Na osnovu iznesenih podataka možemo reći da postoji solidna evidencija da su mala preduzeća direktni učesnici u međunarodnom poslovanju sa tendencijom porasta.

Mala preduzeća su često okarakterisana jakim preduzetničkim vođstvom. Međutim, kako mala preduzeća rastu, javlja se povećana potreba za uvođenjem formalnih struktura, sistema, procedura i kontrola. Malo preduzeće prolazi kroz brojne teškoće tokom svojih organizacionih tranzicija. Tranzicija od malog preduzetničkog preduzeća do velike korporacije okarakterisana je brojnim internim i eksternim promenama. Interne promene pre svega uključuju profesionalizaciju menadžmenta kako bi se stvorili uslovi za upravljanje rastućom kompleksnom organizacijom. Interne promene kao što su povećanje obima prodaje, broja zaposlenih, kompleksnost organizacije, menjaju ulogu vlasnika malih preduzeća unutar organizacije. Traganje za rastom često zah-

² Organization for Economic Co-operation and Development (OECD): *Globalization of Economic Activities and New and Small Firms in Expanding Markets 83 the Development of SMEs: Synthesis Report*, Paris: DSTI/IND/PME (95)3. 16 Oct. 1995.

teva od vlasnika/menadžera da nauči nove veštine, da stekne nova znanja, što dovodi do promene njegove uloge koja se transformiše od običnog izvršioca do menadžera. Često glavni limitirajući faktor u rastu malih preduzeća jeste taj da menadžeri ne uspevaju da izvrše ovu transformaciju. Tokom ovog razvojnog procesa, menadžer se često otuđi od zaposlenih, što prouzrokuje znatne poteškoće za funkcionisanje preduzeća.

3. Proces internacionalizacije poslovanja

Vreme i okruženje u kojem živimo i privređujemo je po svojoj prirodi veoma promenljivo. Promene se dešavaju svakodnevno, a izazovi su prisutni u svim elementima privrednog i društvenog života. Umesto nekadašnjeg kontinuiteta, danas su prisutni uslovi diskontinuiteta.

Zadatak menadžmenta preduzeća u ovakvim uslovima poslovanja je da osmisli strategiju reagovanja preduzeća na šanse i opasnosti koje generiše privredni ambijent, kako bi se ostvarili osnovni ciljevi preduzeća – a to su opstanak, rast i razvoj. Strategija se odnosi na izvor pravaca, metoda i instrumenata za realizaciju ciljeva preduzeća, kao i na uspostavljanje odnosa između okruženja, konkurencije i sopstvenih kapaciteta u cilju obezbeđivanja uspešnog poslovanja – koje zavisi od uspešnosti nastupa na odabranom tržištu.

Uspešnom poslovanju u promenljivom okruženju mogu se nadati isključivo fleksibilna preduzeća, kako po organizacionoj strukturi, tako i po poslovnoj politici, sistemu menadžmenta i drugo. Na putu ka ostvarivanju svojih ciljeva, preduzeća nailaze na niz ograničenja među kojima su opadanje tržišnih potreba, intenzitet konkurencije, zakonska ograničenja, neadekvatna ekonomska politika zemlje i druga. Jedno od najvažnijih ograničenja svakako su postojeća tržišta koja mogu biti u stagnaciji ili opadanju, i to iz sledećih razloga:

- 1) sve savremenija tehnologija je u mogućnosti da odbaci sve veće količine proizvoda;
- 2) na postojećim tržištima stopa rasta nacionalnog dohotka opada, što ima za posledicu pad kupovne moći potrošača.

Upravo ovi razlozi nam govore da postojeća tržišta (nacionalna) postaju tesna i nedovoljna, te su preduzeća primorana na osvajanje novih. Tako, u poslednje vreme sve je više činilaca koji upućuju preduzeća na strana tržišta i širenje poslovanja izvan nacionalnih granica, odnosno proces internacionalizacije i globalizacije poslovanja postaju neizbežni. Globalno tržište podrazumeva jednake uslove poslovanja za sve učesnike, pruža velike šanse za razvoj, pogotovo kad je u pitanju uvećavanje kapaciteta prodaje, obezbeđivanje novih resursa, unapređenje konkurentne prednosti. Sam proces internacionalizacije poslovanja započi-

nje od bližih i sigurnijih tržišta i jednostavnijih formi nastupa do daljih rizičnijih tržišta i složenijih formi nastupa.

U većini slučajeva, prvi nastup na inostranom tržištu ostvaruje se putem izvoza, kao najjednostavnije forme internacionalizacije, koju karakterišu minimalna ulaganja i nizak stepen rizika. Današnja problematika ulaska na inostrano tržište je mnogo kompleksnija. Iz tih razloga proces globalizacije zahteva strateški pristup, što znači da ulazak na inostrano tržište ne može biti nasumičan, jer za takve nastupe možemo unapred reći da će rezultirati neuspehom. Izlazak na inostrano tržište zahteva jedan planski pristup, što znači da svaki korak koji se želi učiniti u tom pravcu treba prethodno da bude dobro osmišljen. Preduzeća koja planiraju uključ enje na međunarodno tržište moraju prepoznati mogućnosti, način realizacije konkurentskih prednosti, proceniti sopstvene mogućnosti – sve u cilju da se potencijalni rizik pri nastupu na inostrano tržište svede na najniži mogući nivo.

Proces internacionalizacije poslovanja u današnjim uslovima prisutan je kod svih preduzeća kojima se pružila i najmanja šansa da ga ostvare. Razlog je sasvim razumljiv, budući da je rizik poslovanja na veoma visokom nivou, širenje delatnosti na više tržišta raspršuje rizik i smanjuje verovatnoću njegovog nastanka. Tako je nastup preduzeća na stranim tržištima jedan od ključnih poteza koji doprinosi u najvećoj meri ostvarivanju ciljeva poslovanja, ali ne sa istim značajem za sva preduzeća, kao ni za sve zemlje kad je u pitanju njihova veličina i snaga. Spoljnotrgovinski odnosi kod većine malih zemalja čine osnovicu njihovog privrednog razvoja. Ovu činjenicu potvrđuje podatak da od ukupno ostvarenog društvenog bruto proizvoda u malim zemljama, u većini slučajeva je više od 50% u zavisnosti od njene spoljnotrgovinske razmene. Tako npr. DBP Švajcarske (1999) ostvaren je sa 42% zavisnosti od robne razmene sa inostranstvom.³ Kad su u pitanju male zemlje kao što su Holandija, Belgija, Luksemburg, Novi Zeland, one moraju da izvoze veći deo svoje proizvodnje kako bi obezbedili uslove neophodne za privredni razvoj.

Koliko je proces internacionalizacije značajan za nacionalne ekonomije, isto toliko je važan i za pojedinačna preduzeća. Da bi ostvarilo svoje ciljeve, preduzeće mora da bude sposobno da svoje poslovanje iznese van nacionalnih granica. Na koji način će neko preduzeće izaći na inostrano tržište, ostaje da samo odluči: da li će to biti izvoz kao najjednostavniji oblik ili nekim drugim složenijim putem kao što su koprodukcija, transfer tehnologije, franšizing, zajednička ulaganja, ili putem poslovnih alijansi. Koje će od ovih načina izabrati, zavisi od ciljeva preduzeća, raspoloživih resursa i šansi koje im pružaju strana tržišta.

Nosioci procesa globalizacije su multinacionalne kompanije (MNC) koje su na prednostima ovog procesa ostvarile toliku finansijsku moć da su jače od vlada pojedinih zemalja. Mnogo više govore podaci kada se kaže da multinacionalne kompanije kontrolišu jednu polovinu svetske proizvodnje, dve trećine trgovine i

³ S. Vasiljev, *Marketing*, Ekonomski fakultet, Subotica, 1999, str. 335.

tri četvrtine međunarodnog transfera tehnologije. Prva MNC osnovana je 1929. godine spajanjem „Margarine Unie“ holandske kompanije i „Leveer Brothers“ britanske kompanije, te je tako nastala nova kompanija pod nazivom „Unie lever“, koja je jedna od najvećih u svetu sa 500 filijala u oko 60 zemalja.⁴ U početnim periodima nastanka MNC, vodeću poziciju su držale evropske, 1980-ih godina primat su preuzele MNC kompanije iz SAD, dok je danas situacija sasvim drugačija jer su pri vrhu i MNC iz Japana. Najčešći kriterijumi po kojima se kompanije svrstavaju u grupu MNC su:

- 1) da rukovode u najmanje šest različitih zemalja;
- 2) da imaju najmanje 20% udela preduzeća od poslovanja u drugim zemljama u odnosu na matičnu zemlju;
- 3) globalna orijentacija upravljanja;
- 4) resursi preduzeća se lociraju bez poziva na nacionalne granice;
- 5) personal je transferabilan po celom svetu.

Poslednjih godina ekspanzija MNC dešava se u području zemalja u razvoju, budući da im one pružaju nova tržišta prodaje, važne sirovine, jeftinu radnu snagu i druge značajne resurse. Velike prepreke u poslovanju MNC svakako predstavljaju zakonski propisi u pogledu regulisanja udela vlasništva, mogućnosti upotrebe ostvarenog profita, kao i politička i ekonomska stabilnost. Budući da dolaze u kontakt preko svog poslovanja sa različitim socijalnim i kulturnim okruženjem u kojima važe različiti običaji, verovanja i vrednosti, neophodno je da ih upoznaju i prilagode im se kako poslovni poduhvati na specifičnim prostorima ne bi doživeli neuspeh.

4. Globalna strategija malih preduzeća

Nesumnjivo je da se ekonomska dešavanja bilo koje vrste nalaze pod uticajem procesa globalizacije. U XXI veku švedski sistem proizvodnje i distribucije razvio se po istom modelu po kojem su u XIX veku razvijana nacionalna tržišta od njihovih lokalnih i regionalnih celina. U svakoj razvijenoj zemlji sveta međunarodna trgovina i strane direktne investicije imaju značajan uticaj nivo društvenog bruto proizvoda.

Globalizacija se odnosi na čitavu mrežu povezanih država, društava, organizacija postojećeg svetskog ekonomskog sistema. Ona kreira nove strukture i odnose, što dovodi do toga da poslovne odluke i potezi u jednom delu sveta imaju značajne posledice u drugim oblastima. Globalizacijske trendove pojačava brza promena tehnološkog okruženja, posebno na području biotehnologije, telekomunikacija i informacionih tehnologija. Razvoj ovih segmenata omogućava upravljanje operacijama istraživanja, marketinga i proizvodnje širom sveta. Raz-

⁴ B. Đorđević, *Menadžment*, Priština, 2003, str. F-102.

voj tržišta na svetskom nivou stimuliše konkurenciju i primorava vlade država na usvajanje tržišno orijentisane politike. Ekonomske politike koje imaju za cilj da isključe globalnu participaciju raznim instrumentima i merama, u opasnosti su da budu prevaziđene i da liše zemlju ukupnog prosperiteta.

Dva trenda dominiraju međunarodnim poslovnim okruženjem u poslednjih nekoliko decenija:

- integracija tržišta, sa formiranjem globalnog tržišta u mnogim industrijama;
- pojava velikih internacionalnih korporacija kao glavnih nosilaca ovih procesa.

Fokus većine istraživanja u okviru međunarodnog poslovanja jesu multinacionalne kompanije i način njihovog upravljanja bez nekog značajnog interesovanja za mala i srednja preduzeća.

Osnovni koncept međunarodne trgovine su komparativne prednosti koje se zasnivaju na pretpostavkama ne mnogo različitim u odnosu na vremena Dejvida Rikarda i Adama Smita. Svaka zemlja ima komparativne prednosti u nekoj ekonomskoj aktivnosti. Međutim, ne trguju države nego preduzeća! Ako država ima komparativne prednosti, onda preduzeća imaju konkurentske prednosti, bez obzira na to da li su u pitanju mala, srednja ili velika preduzeća.

Posle Drugog svetskog rata beležimo porast međunarodne trgovine i stranih direktnih investicija. Roba, novac, informacije, rad i usluge prevazilaze nacionalne granice, pri čemu preduzeća koja su uživala luksuz zaštite domaćeg tržišta sada moraju da se suoče sa konkurencijom. Svi pomenuti tokovi doprinose međuzavisnosti na globalnom nivou: tehnološki napredak i difuzija, integracija tržišta, smanjivanje troškova informacija i transporta i liberalizacija tržišnih barijera. Sve ove pojave se posmatraju kao prednost globalnog tržišta, pogotovo za velika preduzeća, smanjujući ili čak dovodeći u pitanje ulogu i mogućnosti malih preduzeća. Sledstveno ovim konstatacijama, nameće se pitanje: kakve su mogućnosti malih preduzeća na globalnom tržištu?

Revolucija transporta i prenosa informacija sredinom XIX veka označila je početak multinacionalnog takmičenja. Revolucija u informacijama i komunikaciji stvorila je globalnu konkurenciju kakvu poznajemo danas. Razlog globalizacije često se traži u redukciji fiksnih troškova. S obzirom na to da opstanak i napredak na globalnom tržištu zahtevaju infrastrukturu, adekvatan marketinški nastup na tržištu, mnogi smatraju da je ovo mogućnost za velika preduzeća i zanemaruju ulogu i poziciju malih preduzeća. Nasuprot tome postoje mala preduzeća koja nisu zaštićena posebnim merama vladine politike, a koja su takođe prisutna na globalnom tržištu.

Osnova za sticanje konkurentske prednosti na svetskom tržištu su, svakako: povoljna klima, bogatstvo u mineralnim sirovinama i jeftina radna snaga. Ovo su, opet, prednosti koje pre mogu iskoristiti velika preduzeća.

Međutim, jedan od osnovnih izvora konkurentne prednosti malih preduzeća jesu inovacije pomoću kojih mogu da pariraju velikim preduzećima i na taj način da obezbede zavidnu poziciju na globalnom tržištu.

Velicina preduzeća javlja se **kao prednost za sticanje povoljne konkurentne pozicije** i to iz sledećih razloga:⁵

- nemaju resursna ograničenja;
- kontrolišu veći deo tržišta i lakše osvajaju nova;
- poseduju veće iskustvo u poslovanju;
- bolja pregovaračka pozicija sa kupcima i dobavljačima;
- propuste i greške lakše podnose.

Jedna od **strategija** malih preduzeća, kada je u pitanju globalna konkurencija, je **izbegavanje**. Jedno od dominantnih mišljenja kada je u pitanju poslovna strategija malih preduzeća na globalnom tržištu je da mala preduzeća treba da se klone direktne konkurencije sa gigantima, za šta postoji nekoliko načina:⁶

- fokusiranje na određene aktivnosti;
- fokusiranje na određene delove tržišta koji nisu na meti velikih preduzeća;
- preuzimanje rizika na bazi specifičnih menadžerskih atributa;
- korišćenje prednosti fleksibilnosti i adaptacije na promene u okruženju;
- kooperantski odnosi sa velikim preduzećima;
- permanentno inoviranje u težnji da se postane veliki.

Kako na domaćem tako i na globalnom tržištu, prednosti se stiču smanjenjem troškova – što ima za posledicu konkurentsku cenu. Mala preduzeća se ovde mogu uspešno izboriti isključivo ako se fokusiraju na specifičan deo tržišta, koji je dovoljno mali da ne privlači velike kompanije. Najveća šansa malih preduzeća jeste proizvodnja za mali broj sofisticiranih kupaca koji zahtevaju kvalitet pre svega, ili proizvodnja za kupce koji zahtevaju česte promene proizvoda u skladu sa svojim potrebama i spremni su za to da plate visoku cenu. Problemi koji se mogu javiti sa tržištem jesu njegovo nerazvijanje ili brzo razvijanje – što može da privuče velike konkurente. Tehnologije koje koriste mala preduzeća takođe moraju biti specifične tako da nisu dostupne velikim preduzećima ili ih ne interesuju, dok se u suprotnom smanjuju barijere za ulazak u određeni segment poslovanja.

Velika multinacionalna preduzeća zaista poseduju prednosti koje mala preduzeća ne mogu dostići, ali postoji tendencija dopuštanja malim preduzećima da zadrže svoju autonomiju jer u tom slučaju velike kompanije preuzi-

⁵ T. Agmon, R. Drobnick, *Small Firms in Global Competition*, Oxford University Press, New York, 1999, str. 11.

⁶ T. Agmon, R. Drobnick, op. cit., str. 13.

maju odlučivanje i poteze od opšteg interesa, dok su mala preduzeća specijalizovana i imaju operativnu ulogu – kooperantski odnos. Ukoliko mala preduzeća ne žele da postanu delovi velikih korporacija, moraju sama da preuzmu rizik jedne takve odluke. Pomenuti rizik se u velikoj meri smanjuje ukoliko se vlade njihovih zemalja, zbog specijalne uloge koju imaju mala preduzeća u nacionalnoj privredi, odluče da posebnim merama ekonomske politike štite domaće tržište od inostrane konkurencije. Rizik od samostalnog nastupa može se smanjiti povezivanjem malih preduzeća u određena udruženja, što obezbeđuje određene povoljnosti prilikom zajedničkog nastupa na tržištu.

Jedna od mogućih strategija koja će obezbediti malim preduzećima prisustvo na globalnom tržištu jeste orijentacija na inovacije. Iako mala preduzeća ukupno troše manje na istraživanje i razvoj od velikih preduzeća, ipak „proizvode“ skoro dvostruko više inovacija po zaposlenom. Dakle, nameće se zaključak da su mala preduzeća superiornija kada je u pitanju stvaranje novih dostignuća, a velika – u prisvajanju povratnih efekata od inovacija kupovinom vlasničkih prava, preuzimanjem preduzeća ili rezultata istraživanja. Osnovni uzrok ovakve pojave jeste nepostojanje zaštite autorskih prava pronalazača u velikim preduzećima, što ima za posledicu da novi pronalasci, bez obzira na zasluge pronalazača, budu prisvojeni od strane organizacije. Ovo, naravno, smanjuje interes zaposlenog da kreira i pronalazi za potrebe i dobrobit kompanije. Nasuprot zaposlenima u velikim preduzećima, nezavisni pronalazači mogu u potpunosti da zaštite svoja prava, nisu opterećeni rizikom i birokracijom, što doprinosi da mala preduzeća budu efikasniji inovatori.

5. Zaključak

Na osnovu analiziranog, znamo da mala preduzeća moraju da se suoče sa teškoćama koje postaju sve veće sa većom integracijom tržišta (potrebne velike investicije, distribucija, uslužna podrška, kapital, menadžment). Mnoga mala preduzeća su se razvila u okviru statičnog domaćeg tržišta i nisu prepoznala važnost analize tržišta i prilagođavanja proizvoda potrebama potrošača. Ovi problemi se mogu prevazići brзом tržišnom preorijentacijom, budući da u fragmentiranoj privredi ili specijalizovanim industrijama nije od ključnog značaja poslovno iskustvo. Da bi se postigla međunarodna uspešnost, potrebno je prilagođavanje u pravcu malog broja transakcija, fokusiranje na specifičan tržišni segment ili poslovnu operaciju i velika fleksibilnost. Male korporacije treba da se razviju izvoz kroz aranžmane podele rizika uz oslanjanje na sopstvene mogućnosti ili uz pomoć vlade.

Kad je u pitanju izbor strategije rasta preduzeća – u našem slučaju malog preduzeća – reč je o određenom broju međusobno uslovljenih odluka koje treba donositi simultano kako bi se obezbedio najpovoljniji položaj u okruže-

nju pod uticajem društvenih, ekonomskih, tehnoloških i tržišnih kretanja. U širokoj lepezi metoda rasta, mala preduzeća se najčešće opredeljuju za eksterni rast koji im pruža znatno veće šanse da za kraće vreme ostvare svoje razvojne ciljeve, jer mala preduzeća uglavnom poseduju određena ograničenja (finansije, kadrovi, instalirani kapaciteti, znanje) koja ih primoravaju da uz pomoć tuđih resursa ostvaruju svoje poslovne ciljeve.

Izbegavanje direktnog konkurisanja „velikima“ svakako je optimalna odluka za izgradnju poslovnog uspeha na globalnom tržištu.

Literatura

- Agmon, T. – Drobnick, R.: *Small Firms in Global Competition*, Oxford University Press, New York, 1994.
- Drucker, F. P.: *Menadžment za budućnost*, Grmeč, Beograd, 1995.
- Hisrich, R. D.: *Small Business Solution*, McGraw Hill, New York, 2004.
- Kirby, D. A.: *Entrepreneurship*, McGraw Hill, London, 2003
- Lacković, Z.: *Malo poduzeće u uvijetima tranzicije*, Revnost d.o.o., Osijek, 2000.
- Lambing, P. A. – Kuehl, C. R.: *Entrepreneurship*, Prentice Hall, New Jersey, 2003
- Straub, J. – Attner, R.: *Introduction to business*, International Thompson Publishing, 1994.
- Tan, J.: *Regulatory Environment and Strategic Orientation in Transitional Economy*, Entrepreneurship Theory and Practice, 1996.

DOC. DR PREDRAG KAPOR

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

BANKARSTVO U SRBIJI: DUG PUT U EVROPSKU UNIJU

Rezime: *Finansijski sistem Srbije se tradicionalno zasniva na dominantnom bankarskom sektoru. Od 2001. godine na finansijsko tržište Srbije dolaze strane banke, prvo formirajući nove banke (afilijacije), a zatim kupujući postojeće domaće banke u društvenom (državnom), ali i privatnom vlasništvu. Kao rezultat toga, od 37 banaka koliko ih je bilo Srbiji krajem 2006, 22 banke bile su u stranom vlasništvu, sa učešćem u ukupnoj bilansnoj sumi bankarskog sektora Srbije od 78,7%.*

Dolazak stranih banaka u Srbiju, potpomognut donošenjem nove regulative u skladu sa međunarodnom praksom i standardima, u dobroj meri je vratio poverenje u bankarski sistem, profesionalizovao delatnost, poboljšao ponudu bankarskih proizvoda i olakšao pristup kapitalu privrednim subjektima koji zadovoljavaju postavljene standarde kreditne sposobnosti. Međutim, ovakav razvoj bankarskog sektora nisu pratile odgovarajuće promene u ostalim segmentima finansijskog sistema, a još manje u realnom sektoru privrede.

Velika kreditna ekspanzija u Srbiji u poslednje tri godine, zasnovana u dobroj meri na zaduživanju banaka u stranom vlasništvu u Srbiji kod svojih matičnih banaka u inostranstvu, ali i direktnom zaduživanju privrednih subjekata iz Srbije u inostranstvu, pored rasta ukupnog spoljnog duga zemlje, generira značajan inflatorni pritisak i doprinosi deficitu spoljnotrgovinskog bilansa i bilansa tekućih plaćanja. Pri tome, vezivanje obaveza domaćih krajnjih korisnika kredita za stranu valutu i međunarodne tržišne kamatne stope, unosi dodatne rizike u domaći finansijski sistem. Povremene restriktivne kreditno-monetarne mere Narodne banke Srbije daju određene efekte, ali je otvoreno pitanje koliko i dokle Narodna banka Srbije može sama da uspešno kontroliše ovakav finansijski sistem u kome ključnu ulogu ima bankarski sektor Srbije sa dominantnom stranom komponentom.

Ključne reči: *finansijski sistem, bankarski sektor, banke, krediti, kreditiranje stanovništva, kamate, spoljni dug*

ASSISTANT PROFESSOR PREDRAG KAPOR, PhD
Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade

BANKING IN SERBIA: THE LONG ROAD TO THE EUROPEAN UNION

Abstract: *Serbia's financial system has traditionally relied on a dominant banking sector. After 2001, foreign banks began to enter the Serbian financial market, initially forming new banks (affiliates) and then buying domestic socially (state) or privately owned banks. As a result, out of a total of 37 banks operating in Serbia at the end of 2006, 22 were foreign-owned, with a 78.7% participation in the total sum balance of the Serbian banking sector.*

The arrival of foreign banks in Serbia, helped along by newly brought regulations harmonized with international practice and standards, has to a large extent returned confidence to the banking system, along with professionalizing the industry, improving the array of banking services and easing capital access to those economic actors able to fulfill the newly set standards of creditworthiness. However, this development of the banking sector was not accompanied by appropriate changes in other segments of the financial system, and even less so in the real economic sector.

The great expansion of credit in Serbia over the last three years, to a great degree founded in the foreign-owned banks' borrowing from their parent banks abroad, but also in direct foreign borrowing on the part of Serbian economic actors, in addition to contributing to the country's overall foreign debt balance, is generating substantial inflationary pressure and contributing to both the foreign trade and current accounts deficits. At the same time, the linking of the credit obligations of domestic end users to foreign currencies and international market interest rates brings additional risks to the domestic financial system. The Serbian National Bank's occasional restrictive credit-monetary measures produce limited effects but it is an open question as to how much and how long the Serbian National Bank will be able to successfully control such a financial system, in which the key role is played by the Serbian banking sector, with its dominant foreign component.

Key words: *financial system, banking sector, banks, credit, crediting the population, interest rates, foreign debt*

1. Uvod

Finansijski sistem ima ključnu ulogu u funkcionisanju svake tržišne privrede, pošto obezbeđuju transfer novčanih sredstava između privrednih subjekata, kako unutar jedne nacionalne ekonomije, tako i na međunarodnom planu. Finansijski sistem se može definisati kao deo ukupnog privrednog sistema koji predstavlja skup institucija i instrumenata preko kojih se vrši prikupljanje, koncentracija, transfer i alokacija finansijskih resursa.¹ U teoriji je uglavnom široko prihvaćena podela finansijskih sistema na one zasnovane na bankama (bank-based financial system, bank-oriented system) i one zasnovane na tržištu (market-based system, market-oriented system).²

Model finansijskog sistema zasnovan na bankarskom sektoru karakterističan je za kontinentalnu Evropu, za razliku od modela finansijskog sistema zasnovanog na finansijskom tržištu koji je karakterističan za anglosaksonske zemlje. Dominantnu ulogu u transferu finansijskih resursa u prvom modelu imaju banke kao finansijski posrednici i to, po pravilu, organizovane kao univerzalne banke, dok u drugom modelu to čini samo finansijsko tržište, koje mora biti na visokom stepenu razvoja, sa velikim brojem raznovrsnih i likvidnih finansijskih instrumenata i širim krugom finansijskih aktera, gde se izdvajaju oni iz reda institucionalnih investitora, kao i sa značajnom ulogom investicionih banaka koje su odvojene od segmenta komercijalnog bankarstva.

U toku poslednjih decenija došlo je do smanjivanja razlike između ova dva finansijska sistema tako da se ne može reći da postoji „čisti“ model bankarskog, odnosno tržišnog finansijskog sistema, već se može govoriti o finansijskim sistemima koji su u većoj ili manjoj zavisnosti od banaka ili finansijskog tržišta.³ Ipak, izgleda da dominaciju postepeno preuzima finansijski sistem zasnovan na tržištu novca i kapitala, dok se bankarske institucije sve više uklapaju u mehanizme finansijskog tržišta. U zemljama u tranziciji, ali i zemljama u razvoju, međutim, bankarske institucije još uvek imaju dominantnu ulogu u sferi finansijskog posredovanja, jer se tek stvaraju pretpostavke za jaču ulogu tržišta novca i kapitala.

¹ P. Trifunović, „Banke – organizacija, poslovanje i politika“, „Službeni list SFRJ“, Beograd, 1980, str. 7-8.

² Asli Demirguc-Kunt, Asli and Ross Levine, *Bank-based and Market-based systems: cross-country comparisons*, World Bank, Washington, University of Minnesota, June 1999, str. 2; John A. Goddard, Philip Molyneux, John O.S. Wilson, *European Banking: Efficiency, Technology and Growth*, John Willey & Sons, Ltd. Baffins Lane, Chichester, England, 2001, str. 302; Lawrence S. Ritter, William L. Silber, Gregory F. Udell, *Principles of Money, Banking & Financial Markets* (10th Edition), Addison-Wesley Longman Inc., Reading, Massachusetts, 1999, str. 263; Jordi Canalis, *Universal Banking*, Clarendon Press, Oxford, 1997, str. 40.

³ David T. Liewellyn, „Globalisation and convergence on the shareholder value model in European banking“, BIS Paper No. 32, *Financial globalization*, December 2006, str. 20-29.

Zbog toga je za zemlje u tranziciji od izuzetne važnosti da imaju zdrav i efikasan bankarski sistem koji je u funkciji opšteg privrednog razvoja. Generalno se smatra da dolazak stranih banka u zemlje u tranziciji i zemlje u razvoju donosi sledeće koristi finansijskom i bankarskom sistemu tih zemalja: 1) povećava konkurenciju i unapređenje efikasnosti u pružanju finansijskih usluga; 2) poboljšava kvalitet i raspoloživost bankarskih usluga; 3) doprinosi transferu tehnologije i upravljačkih znanja, a posebno onih kod upravljanja rizikom; 4) poboljšava alokaciju kredita; 5) daje podsticaj za razvoj lokalnog finansijskog tržišta; 6) omogućava integraciju u globalno finansijsko tržište i lakši pristup kapitalu; 7) poboljšava „zdravlje“ domaćeg finansijskog sistema i ima stabilizacionu ulogu u krizama; 8) smanjuje osetljivosti na kreditne cikluse u zemlji.⁴ Međutim, dolazak stranih banaka i njihova dominacija na bankarskom tržištu, može da izloži finansijske sisteme zemalja u tranziciji i zemalja u razvoju određenim rizicima.

Cilj ovog rada je da, na bazi analiziranih podataka i pojava, identifikuje ključne promene u bankarskom sektoru Srbije u periodu od 2001. do sredine 2007. godine, pre svega u strukturi i načinu poslovanja, širi privredni uticaj ovih promena, uključujući i ekonomske odnose Srbije sa inostranstvom, kao i da ukaže na određene probleme koji su se u vezi sa tim javili.

2. Strukturne promene u bankarskom sektoru Srbije

Finansijski sistem Srbije se tradicionalno zasnivao na dominantnom bankarskom sektoru, a to važi i za sadašnju fazu prelaska Srbije na pravu tržišnu privredu, dok je značaj drugih delova finansijskih sektora i oblika finansijskog posredovanja (osiguranja, investicionih i penzionih fondova, brokersko-dilerskih društava), kao i samog finansijskog tržišta bio relativno mali, kako zbog nedovoljne institucionalne uređenosti, tako i zbog skromne ponude finansijskih instrumenata.

Prihvatljiva je ocena da je finansijska infrastruktura bankarstva u Srbiji krajem 2000. godine bila institucionalno nezadovoljavajuća, zbog malog broja „dobrih“ banaka, ograničenog obima poslovanja (banke su bile samo banke svojih akcionara), ali i strukturnih aspekata (postojale su samo domaće

⁴ BIS, „Foreign direct investment in the financial sector- experiences in Asia, central and eastern Europe and Latin America“, Committee on the Global Financial System, SGFS Paper No. 25, June 2005, Basel, str. 1-2; Dietrich Domanski, „Foreign banks in emerging market countries: changing players, changing issues“, *BIS Quarterly Review*, December 2005, Basel, str. 69-81; IMF „Global Financial Stability Report“, September 2006., Washington D.C., str. 46; BIS, Committee on the Global Financial System, „Foreign direct investment in the financial sector of emerging market economies“, March 2004, Basel, str. 10-15.

banke), te da je bankarski sistem Srbije generalno bio neorganizovan, neefikasan i skup.⁵

Od 2001. godine u Srbiju počinju da ulaze strane banke, formirajući prvo sopstvene afilijacije, prevashodno orijentisane na poslove sa stanovništvom i malim i srednjim preduzećima, kao i platni promet sa inostranstvom. U sklopu programa sanacije bankarskog sistema Srbije, broj banaka je drastično smanjen – sa 91 banke krajem 2000. na samo 48 u 2002. godini.⁶ Početkom 2002. u likvidaciju odlaze četiri do tada najveće (društveno-državne) banke, za koje se zvanično ocenilo da su troškovi njihove sanacije višestruko veći od troškova likvidacije.

Strane banke nastavljaju dalju ekspanziju na teritoriji Srbije, sada bazirajući svoju ulaznu strategiju (uslovljenu dobijanjem dozvole od Narodne banke Srbije) na kupovini domaćih banaka. Dolazi i do procesa preuzimanja iniciranog, kako unutar Srbije (HVB banka je preuzela Eksimbanku, EFG Eurobanka je preuzela Nacionalnu štedionicu, NBG je preuzela Vojvođansku banku) i koncentracije po tom osnovu (OTP banka je objedinila Kulsku banku, Zepter banku i Nišku banku), tako i usled preuzimanja spolja (UniCredito je preuzela HVB banku). Kao rezultat toga, bankarski sektor Srbije je krajem 2006. godine imao 37 banaka (sa 2.158 organizacionih jedinica), gde su 22 banke bile u stranom vlasništvu (tj. većinskom i potpunom stranom vlasništvu, što je uglavnom slučaj, a koje će se u ovom radu tretirati kao banke u stranom vlasništvu), sa učešćem u bilansnoj sumi bankarskog sektora Srbije od 78,7%, dok je 7 banaka bilo u većinskom vlasništvu domaćih fizičkih i pravnih lica, sa učešćem u bilansnoj sumi od 6,5%, a 8 banaka u većinskom vlasništvu Republike Srbije sa učešćem u bilansnoj sumi od 14,8%.⁷ Kada bi se detaljnije analizirala vlasnička struktura pojedinih preostalih banaka u većinskom domaćem (privatnom ali i državnom) vlasništvu, moglo bi se utvrditi da su njihovi vlasnici (akcionari) u nemalom procentu i strana pravna lica (strani investicioni fondovi i strane banke), s tim da ova ulaganja imaju karakter portfolio investicija. Interesantno je i to da kada strane banke kupuju domaće banke onda, po pravilu, nakon većinskog paketa akcija kupuju i preostale akcije i stvaraju zatvorenu vlasničku strukturu, tako da na berzi kotiraju samo akcije banaka koje su u većinskom domaćem vlasništvu.

Bilansna suma bankarskog sektora Srbije je značajno porasla poslednjih godina, tako da je krajem 2006. iznosila 1.169.271 miliona dinara, što je predstavljalo približno 14,8 milijardi evra po zvaničnom kursu krajem 2006. godine.⁸ Ovo je značajan iznos za Srbiju, s obzirom na njen privredni potencijal meren

⁵ Ž. Ristić, D. Vuković, „Bankarski sistem Srbije“, *Jugoslovensko bankarstvo*, br. 3-4/2002, str. 3-19.

⁶ Ibidem

⁷ NBS: „Bankarski sektor u Srbiji – Izveštaj za IV kvartal 2006. godine“, april 2006, str. 4.

⁸ Ibidem

bruto domaćim proizvodom, ali je u svetskim bankarskim relacijama srazmerno zanemarljiva veličina, imajući u vidu da je samo jedna Deutsche Bank krajem 2006. godine raspolagala bilansnom sumom od 1.126,2 milijardi evra.⁹

Nakon prodaje državnog učešća u preostalim bankama, ali i kupovine kontrolnih paketa akcija u još nekoliko banka u većinskom privatnom vlasništvu domaćih pravnih i fizičkih lica, za očekivati je da će uskoro banke u stranom vlasništvu držati više od 90% bankarskog sektora Srbije, mereno njegovom bilansnom sumom. Ovo nije ništa neobično za jednu zemlju u tranziciji u regionu Istočne i Centralne Evrope, jer se i druge zemlje u tranziciji u ovom regionu susreću sa ovim fenomenom, pa je tako učešće banaka u stranom vlasništvu u bilansnoj aktivi bankarskog sektora (prema podacima za 2005. g.) bilo u Mađarskoj 94,5%, Češkoj Republici 94,5%, Slovačkoj 97,3%, Bugarskoj 80%, Albaniji 100%, BiH 91%, Hrvatskoj 91,3%.¹⁰ Pri tome, u većini navedenih zemalja je za ovu „vlasničku transformaciju“ bankarskog sektora trebalo 10-15 godina, dok je to u Srbiji sve realizovano za svega pet godina. Trebalo bi ukazati da je upravo u najrazvijenijim zemljama, uz nekoliko izuzetaka, učešće banaka u stranom vlasništvu u bilansnoj sumi domaćeg bankarskog sektora uglavnom ispod 15% (na primer: Nemačka 5,4%, Francuska 13,9%, Italija 5,1%, Švedska 1,7%, Japan 2,1%, SAD 8,5%).¹¹

Dolazak stranih banaka u Srbiju, uz donošenje nove regulative u skladu sa međunarodnom praksom i standardima, nesporno je u dobroj meri vratio poverenje u bankarski sistem, profesionalizovao delatnost, poboljšao ponudu i kvalitet bankarskih proizvoda i olakšao pristup kapitalu privrednim subjektima koji zadovoljavaju postavljene standarde kreditne sposobnosti. Međutim, ovakav razvoj bankarskog sektora nisu pratile odgovarajuće promene u ostalim segmentima finansijskog sistema i u realnom sektoru privrede. Ovo dovodi do problema strukturne prirode koji mogu biti značajan limitirajući faktor daljeg razvoja finansijskog sistema, pa i ukupne privrede. Poslovna politika banaka, koju uglavnom diktiraju iste strane banke u celom regionu Istočne i Centralne Evrope, doprinosi stvaranju rizika makroekonomske prirode koji se u narednom periodu mogu vrlo negativno efektuirati.

Prodaja domaćih banaka u državnom i privatnom vlasništvu u Srbiji stranim bankama donela je priliv stranog kapitala u formi stranih direktnih investicija. Od ukupnog neto priliva stranih direktnih investicija u periodu 2001-2006. godine, koji je prema podacima Narodne banke Srbije iznosio oko 9 milijardi američkih dolara u sektor bankarstva, uključujući i dokapitalizacije, ulo-

⁹ www.deutschebank.de

¹⁰ Raiffeisen Zentralbank Oestereich AG: „CEE Banking Sector Report“, September 2006, Vienna (različite stranice)

¹¹ Bayraktar Nihal, Wang Yan, „Bank Sector Oppenness and Economic Growth“, World Bank Policy Research Working Paper 4019 (WPS4019), October 2006, str. 27.

ženo je približno 2,5 milijardi dolara.¹² Strane banke su za kupovinu domaćih banaka uglavnom plaćale cenu višu od njihove knjigovodstvene cene, ali su na taj način de facto kupovale tržište i vrlo je verovatno da će im se, s obzirom na visoke kamatne marže u Srbiji, uložena sredstva relativno brzo vratiti.

Poređenja radi, decembra 2005, Erste Bank iz Austrije je za 61,88% državnog kapitala u Komercijalnoj banci Rumunije (BCR), čije je učešće u bilansnoj sumi bankarskog sektora Rumunije 26,3% (2005), platila 3,75 milijardi evra.¹³ Ova suma je veća od ukupnog kapitala bankarskog sektora Srbije krajem 2006. godine (2,7 milijardi evra) i znatno veća od ukupnog kapitala svih banaka u stranom vlasništvu u Srbiji (1,9 milijardi evra), tako da se ne bi moglo govoriti da je, bar u poređenju sa nekim drugim zemljama, po osnovu prodaje domaćih banaka ostvaren neki veliki priliv stranog kapitala u vidu stranih direktnih investicija ili privatizacionih prihoda.¹⁴ Pre se nameće utisak da strane banke ipak nisu platile visoku cenu za gotovo četiri petine bankarskog tržišta Srbije, gde je samo u 2006. godini neto dobitak po osnovu kamata, naknada i provizija bio blizu 900 miliona evra.¹⁵ Inače, banke u stranom vlasništvu imale su u 2006. godini manje učešće u ukupnom kapitalu ukupnog bankarskog sektora (68,1%) nego u njegovoj ukupnoj bilansnoj sumi (78,8%), tako da su banke u domaćem vlasništvu bile više kapitalizirane u odnosu na njihovo tržišno učešće.

3. Uloga banaka u porastu spoljnog duga Srbije

Bankarsko poslovanje se tradicionalno zasniva na prikupljanju slobodnih novčanih sredstava od privrede i stanovništva i njihovom plasmanu finansijski deficitarnim privrednim subjektima. Međutim, ako su domaća štednja i depozitna osnova nedovoljni da se finansira kreditna ekspanzija, onda banke moraju pribegavati mobilizaciji sredstava iz drugih izvora, uključujući i zaduživanje u inostranstvu. Značajan porast ukupnog spoljnog duga Srbije (i pored otpisa dugova dobijenih od poverilaca u okviru Pariskog i Londonskog kluba), problem je koji može imati veliki uticaj na dalji privredni razvoj, pri čemu su sada generator novog zaduživanja u inostranstvu banke i preduzeća, a ne država, što je ranije bio slučaj.

U uslovima relativno skromne domaće štednje, depozitna osnova nije bila dovoljna da se finansira kreditna ekspanzija, pa su tako banke u Srbiji u stranom vlasništvu, kako bi ostvarile ambiciozno postavljenije ciljeve svojih osnivača i iskoristile postojeće tržišne mogućnosti za profitabilne plasmane, počele

¹² NBS: „Statistički pregled“, mart 2007, str. 51.

¹³ Raiffeisen Zentralbank Oestereich AG: „CEE Banking Sector Report“, September 2006, Vienna, str. 38-39.

¹⁴ NBS: „Godišnji izveštaj 2006“, str. 128.

¹⁵ NBS: „Bankarski sektor u Srbiji – Izveštaj za IV kvartal 2006“, april 2007, str. 12.

sve više da se zadužuju u inostranstvu kod svojih banaka osnivača ili u okviru njihove poslovne grupacije. Prema podacima NBS sredinom 2006. godine, na nivou ukupnog bankarskog sektora Srbije u proseku je 64% kredita bilo pokriveno inostranim izvorima sredstava, s tim da je kod banaka u stranom vlasništvu to bilo u proseku 87%, a kod banaka u domaćem vlasništvu svega 7%.¹⁶ Tako je i direktno spoljno zaduženje banaka u Srbiji, koje je, prema podacima NBS, krajem 2000. iznosilo 746,9 miliona američkih dolara, naraslo na 5.099 miliona dolara krajem 2006, da bi se krajem juna 2007. godine nešto smanjilo, na nivo od 4.850,8 miliona dolara.¹⁷

Tabela 1. Spoljni dug Srbije po vrstama dužnika (stanje na kraju 2000. i 2006. i juna 2007. godine u milionima USD)

| | 2000. | 2006. | jun 2007. |
|-----------------|----------|----------|-----------|
| Javni sektor | 8.797,3 | 8.456,8 | 8.406,4 |
| Privatni sektor | 2.032,4 | 11.148,9 | 12.815,1 |
| od toga: | | | |
| banke | 746,9 | 5.099,0 | 4.850,8 |
| preduzeća | 1.285,5 | 6.049,9 | 7.964,3 |
| Ukupno: | 10.829,7 | 19.605,7 | 21.092,0 |

Izvor: NBS: *Republika Srbija: stanje spoljnog duga po vrsti dužnika*; www.nbs.yu

Istovremeno, spoljni dug preduzeća iz Srbije povećao se sa 1.285,5 miliona američkih dolara krajem 2000. godine na 6.049,9 miliona krajem 2006, da bi krajem juna 2007. iznosio čak 7.964,3 miliona dolara. Naročito se od 2005. godine uočava veliki rast direktnog kreditiranja privrede iz inostranstva. Ovim se zaobilazi domaći bankarski sistem da bi se izbegli veliki troškovi izazvani restriktivnim merama monetarne politike. Znači, domaća privreda se ubrzano zadužuje direktno u inostranstvu, najčešće posredstvom banaka u stranom vlasništvu koje svoje klijente u Srbiji usmeravaju na direktno zaduženje kod svojih matičnih banaka u inostranstvu, kako bi se izbegli ograničenja i troškovi koje kreditiranje iz stranih izvora stvara bankama u Srbiji.

Ovakav trend će se verovatno nastaviti i u 2007. godini, jer je sve više kategorija klijenata koji dobijaju pristup ovakvim, za klijente relativno povoljnim kreditima. U početku se radilo samo o velikim renomiranim preduzećima, dok u 2006. godini direktni krediti iz inostranstva postaju dostupni malim i srednjim preduzećima, čak i preduzetnicima.

U ovom kontekstu bi trebalo imati u vidu da je došlo i do značajnog porasta zaduživanja lizing kompanija u inostranstvu. Krajem 2006. g. u pasivi bilansa stanja kompanija davalaca finansijskog lizinga, dugoročni krediti iz

¹⁶ NBS: „Ekonomski pregled“, jul 2006, str. 22.

¹⁷ NBS: „Republika Srbija: stanje spoljnog duga po vrsti dužnika“; www.nbs.yu

inostranstva činili su 83,6% ili 56,6 milijardi dinara.¹⁸ To znači da su ove kompanije dugovale inostranstvu više od 900 miliona američkih dolara. Ovo je indikativno jer je razvoj sektora finansijskog lizinga u Srbiji počeo, uz donošenje Zakona o finansijskom lizingu od 2003. g., uglavnom uz podršku banaka (domaćih sa stranim kapitalom i stranih banaka), čije su afilijacije bile prve osnovane kompanije za finansijski lizing. Od 15 sadašnjih davalaca finansijskog lizinga, njih 14 je u vlasništvu stranih pravnih lica ili domaćih pravnih lica sa većinskim stranim kapitalom, pre svega banaka, dok je u potpuno domaćem vlasništvu samo jedna (u 2006. g. imala je učešće od 4,4% u bilansnoj sumi kompanija za finansijski lizing).¹⁹

4. Kreditna ekspanzija banaka u Srbiji: uzroci i posledice

U Srbiji je u proteklih nekoliko godina došlo da velike kreditne ekspanzije koju uglavnom forsiraju banke u stranom vlasništvu, s obzirom na njihovu dominantnu poziciju. Pri tome dolazi do značajnih promena u strukturi zajmoprirnca, odnosno „ciljne grupe klijenata“, pošto banke u stranom vlasništvu sve više forsiraju poslove sa stanovništvom i malim „biznisima“, tzv. bankarstvo na malo (retail banking), što je i karakteristično za poslovnu strategiju banaka u stranom vlasništvu uglavnom u celom regionu Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope, a samo po sebi je i sasvim normalno pošto su sve ove banke, uz nekoliko izuzetka, delovi poslovnih sistema istih stranih banaka iz nekoliko zemalja Zapadne Evrope.

Najbolji pokazatelj ove ekspanzije, uz poslovanje sa kreditnim karticama i razne poslove na bazi provizije, ipak su kreditni plasmani. U periodu od 2003. godine, potraživanja banaka po osnovu odobrenih kredita sektoru stanovništva se svake godine praktično udvostručavaju. Mada u strukturi kreditnih plasmana i dalje dominiraju pravna lica (preduzeća), evidentno je da se njihovo relativno učešće u ukupnim kreditnim plasmanima banaka iz godine u godinu značajno smanjuje, što se može videti iz tabele 2.

Osnovni razlozi za ovakvu poslovnu politiku banaka u njihovoj kreditnoj ekspanziji su prevashodno u mogućnosti ostvarivanja visokih profita kroz kamatnu maržu, kao i po osnovu raznih provizija u vezi sa odobravanjem i servisiranjem kredita, uz prihvatljivi nivo rizika. Ilustracije radi, prosečna kamatna stopa na novoodobrene kratkoročne (do 1 godine) potrošačke kredite stanovništvu u evrozoni, u decembru 2006. godine bila je 7,56% godišnje, dok je prosečna ponderisana aktivna kamatna stopa banaka u Srbiji na kratkoročne kredite stanovništvu bila 29,50% godišnje, a na potrošačke kredite

¹⁸ NBS: „Nadzor finansijskog lizinga – Izveštaj za IV tromesečje 2006“, str. 3-4.

¹⁹ NBS: „Nadzor finansijskog lizinga – Izveštaj za IV tromesečje 2006“, str. 1.

14,54% godišnje.²⁰ U junu 2007. g. prosečna kamata na novoodobrene kratkoročne potrošačke kredite u evrozoni bila je 8,08% godišnje, dok je prosečna ponderisana kamatna stopa na kratkoročne kredite stanovništvu bila 30,31% godišnje, a na potrošačke kredite 16,74% godišnje.²¹

Tabela 2. Potraživanja komercijalnih banaka u Srbiji od pojedinih sektora 2000-maj 2007*

| Godina/mesec | Javna preduzeća | Ostala preduzeća | Stanovništvo |
|---------------------------|-----------------|------------------|--------------|
| iznosi u milionima dinara | | | |
| 2000. | 32.499 | 180.554 | 2.849 |
| 2001. | 36.987 | 209.900 | 5.277 |
| 2002. | 7.335 | 144.291 | 16.139 |
| 2003. | 9.890 | 185.552 | 29.333 |
| 2004. | 15.948 | 248.229 | 66.356 |
| 2005. | 19.171 | 351.220 | 131.860 |
| 2006. | 16.866 | 363.529 | 203.318 |
| jun 2007. | 18.662 | 433.476 | 254.803 |

* Napomene: stanje na kraju perioda (godine/meseca)

Izvor: NBS: *Statistički bilten*, jun 2007, str. 23.

S druge strane, kamatne stope po kojima se odobravaju dugoročni krediti za stambenu izgradnju stanovništvu u Srbiji, mnogo su bliže kamatama na kredite za kupovinu kuća u evrozoni, pa je tako prosečna ponderisana kamatna stopa na nove kredite za stambenu izgradnju u Srbiji bila u junu 2007. g. 7,03% godišnje, a u evrozoni 4,79% (novi krediti preko 10 godina za kupovinu kuća).²²

Međutim, ovi uporedni pokazatelji ne daju potpunu sliku. Naime, dobar deo kredita stanovništvu, tzv. gotovinskih kredita bez namene, u Srbiji se odobrava i na znatno duže rokove od jedne godine (čak i 10 godina), tako da kamatna stopa na kratkoročne kredite stanovništvu nije u dovoljnoj meri reprezentativan pokazatelj za cenu kredita ove kategorije dužnika, a to nije ni kamatna stopa za tzv. potrošačke kredite, kada se poredi sa kategorijom kredita za potrošnju u evrozoni. Ona nije reprezentativna ni zato što, prema metodologiji obrade statističkih podataka NBS, gde „tabela aktivne ponderisane kamatne stope banaka pokazuje prosečne ponderisane kamatne stope na godišnjem nivou, po kojima su banke ugovorile kamatu na kredite puštene u tečaj odgovarajućeg meseca“.²³ Znači, radi se o ugovorenim kamatnim stopama, a ne o stvarnoj ceni kredita iskazanoj preko efektivne

²⁰ ECB: „Euro Area MFI Interest Rate Statistics: June 2007“, 7 August 2007.

²¹ Ibidem

²² NBS: „Statistički bilten“, jun 2007, str. 44-46. i ECB: „Euro Area MFI Interest Rate Statistics: June 2007“, 7 August 2007.

²³ NBS: „Statistički bilten“, maj 2007, str. 84.

kamatne stope u skladu sa propisima NBS, koja bi na taj način bila znatno viša.²⁴ Tako su se, prema podacima NBS iz aprila 2006. godine, efektivne kamatne stope na standardne potrošačke kredite, kao i na gotovinske kredite banaka koje svoje gotovinske kredite vode kao potrošačke kredite, kod kredita indeksiranih evrom kretale u rasponu od 10% do 28,9%, a za neindeksirane kredite u rasponu od 17% do čak 47,06%.²⁵

Istini za volju, stvarna cena kredita, a time i efektivna kamatna stopa u pravom smislu iskazivanja pune opterećenosti dužnika, ne može se izračunati ex ante, već samo ex post, znači – kada se otplati ceo iznos kredita sa svim troškovima, uključujući i one po osnovu kursnih razlika (koje nemaju dužnici u evrozoni), kada se radi o kreditima koji su indeksirani sa valutnom klauzulom, a takav je najveći broj kredita odobrenih sektoru stanovništva. Ovo važi i za dugoročne kredite, kao što su oni odobreni za stambenu izgradnju, koji imaju još dodatni troškovni faktor, a to je ugovorena referentna međunarodna tržišna kamatna stopa (po pravilu, EURIBOR, ali u poslednje vreme i LIBOR na CHF), plus fiksna marža – spread (obično od 3% do 4%), tako da u uslovima rasta kamatnih stopa na međunarodnom tržištu kapitala, a to je upravo slučaj u poslednje dve godine, dolazi i do porasta troškova servisiranja ovih kredita, čiji se ukupni troškovi mogu izračunati tek kada se sve obaveze izmire, nakon 10-30 godina.²⁶

Ilustracije radi, u statističkom praćenju kamatnih stopa u evrozoni, Evropska centralna banka (ECB) navodi i podatak „godišnje procentualne stope troškova“ (annual percentage rate of charge – APRC), koja pokriva ukupan trošak kredita (i uključuje komponentu kamatne stope, kao i drugih povezanih troškova kao što su troškovi obrade kreditnog zahteva, administriranja kredita, pripreme dokumenta, garancija, itd.).²⁷ Izračunati na ovaj način, ukupni prosečni godišnji troškovi za potrošačke kredite u evrozoni u decembru 2006. g. bili su 7,72%, a za kredite koji se odobravaju za kupovinu kuća iznosili su 4,80%, dok su u junu 2007. bili 8,25% za potrošačke kredite i 5,14% za kredite za kupovinu kuća.²⁸

Kako bilo, kamatne stope na bankarske kredite u Srbiji su u svom nominalnom izrazu ostale u čitavom periodu od 2001. godine na relativno visokom nominalnom nivou, a smanjenjem inflacije u poslednje dve godine i na realno visokom nivou (vidi tabelu 3), znatno višem od onih u zemljama evrozone, ali

²⁴ Uputstvo o primeni odluke o jedinstvenom načinu obračuna i iskazivanja efektivne kamatne stope na kredite i depozite, „Sl. glasnik RS“ br. 11/05, 28/05 i 108/05.

²⁵ NBS: „Ekonomski pregled“, april 2006, str. 23.

²⁶ Kod ovih, uglavnom dugoročnih kredita za stambene namene, efektivna kamatna stopa se kreće u rasponu od 7,93% do 11,68% za evro i do 4,75% do 6,51% za CHF, sa rokom otplate od 60 do 360 meseci, uz instrumente obezbeđenja kao što su solo menica, hipoteka, osiguranje nepokretnosti i životno osiguranje korisnika kredita. NBS: „Ekonomski pregled“, januar 2006, str. 21.

²⁷ ECB: „Euro Area MFI Interest Rate Statistics: June 2007“, 7. August 2007.

²⁸ Ibid.

i od onih u zemljama u našem neposrednom okruženju, s tim što se još jednom ističe da one, s obzirom na metodologiju obrade podataka, ne iskazuju punu cenu kredita koju plaćaju zajmoprincipi u Srbiji.

Tabela 3. Ponderisane aktivne i pasivne kamatne stope komercijalnih banaka u Srbiji 2000-jun 2007. (u %)*

| Godina/mesec | Aktivna ponderisana kamatna stopa na kratkoročne kredite stanovništvu | Potrošačke kredite stanovništvu | Pasivna ponderisana kamatna stopa na ukupne depozite stanovništvu |
|--------------|---|---------------------------------|---|
| 2000. | 29,89 | 58,17 | 5,69 |
| 2001. | 23,23 | 30,40 | 6,42 |
| 2002. | 23,80 | 17,79 | 3,83 |
| 2003. | 24,66 | 20,27 | 2,14 |
| 2004. | 23,88 | 27,37 | 2,03 |
| 2005. | 25,24 | 19,71 | 1,54 |
| 2006. | 29,50 | 14,54 | 1,90 |
| jun 2007. | 30,31 | 16,74 | 2,34 |

* Napomene: stanje na kraju perioda (godine/meseca)

Izvor: NBS, „Statistički bilten“, jun 2007, str. 44-47.

Postavlja se pitanje da li je realno očekivati da će kamatna stopa na kredite stanovništvu, ali na druge kategorije kredita, padati i da će se približiti bar onima koje su u zemljama u našem okruženju? Ovo se već godinama najavljuje, ali nikako da se ostvari. Malo je verovatno i da će sve to ostvariti dok je ovakav postojeći odnos traženih i odobrenih kredita, pošto je potencijalna tražnja za ukupnim dinarskim kreditima u junu 2007. g. bila veća za 36,4% od iznosa odobrenih dinarskih kredita, kao i dok banke nemaju većih problema u naplati svojih potraživanja, pošto je stepen naplativosti odobrenih kredita u junu 2007. bio na prosečnom nivou od 91,8%, i to kod stanovništva 93,8%, a kod privrede 89,8%.²⁹

Kreditni „bum“ u Srbiji podstaknut borbom banaka za osvajanje što većih delova tržišta, koji je bio glavni zamajac razvoja bankarstva i celokupnog finansijskog sektora u proteklih nekoliko godina, delovao je destabilizirajući na makroekonomskom planu, podgrevajući agregatnu tražnju i tako stvarajući neželjene inflatorne pritiske. Bakarski krediti u Srbiji su na meti monetarnih vlasti, naročito u drugoj polovini 2006, kada je fiskalna politika popustila povećavajući agregatnu tražnju. Njihov rast obuzdan je pred kraj 2006. godine, upravo zahvaljujući restriktivnoj monetarnoj politici Narodne banke

²⁹ NBS: „Anketa o poslovnim aktivnostima i namerama banaka“ (sprovedena sredinom jula 2007), www.nbs.yu

Srbije (NBS). Međutim, u prvom polugodištu 2007. g. nastavlja se sa visokim rastom kredita (odobreno je kredita u iznosu od 116 milijardi dinara, u poređenju sa 107 milijardi dinara koliko je odobreno u celoj 2006. godini), a naročito gotovinskih kredita, koji su krajem juna 2007. dostigli iznos od 95 milijardi dinara, tako da su nove restriktivne mere NBS postale neminovnost.³⁰

NBS je u skladu sa tim, avgusta 2007, propisala da do kraja 2007. godine banke moraju svoje bruto plasmane stanovništvu da usklade tako da oni budu 150% ili na manjem nivou od vrednosti njihovog osnovnog kapitala (do tada je ovaj limit bio 200%), kao i da se nenamenski gotovinski krediti mogu ubuduće odobravati sa maksimalnim rokom otplate do dve godine (pošto su oni odobravani i na rok od preko 10 godina, na koji način je kroz duge rokove otplate zaobilažen limit po kome kreditno zaduženje ne može preći 30% primanja dužnika).³¹

Od ukupnog zaduženja građana Srbije na gotovinske kredite, potrošačke kredite, kreditne kartice i minuse po tekućem računu, otpada oko 75% zaduženja, a na stambene kredite oko 25%. Ovo korespondira i sa trendom koji je uočen i kod drugih zemlja u tranziciji Istočne i Centralne Evrope, gde razni potrošački krediti učestvuju sa oko 70% u ukupno odobrenim kreditima sektoru stanovništva, dok na stambene, hipotekarne i druge kredite sa sličnom namenom otpada 30%, što je upravo suprotna struktura zaduživanja od one u razvijenim zemljama.³²

Na sektoru ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom, banke (ali i liznig kompanije) imaju značajan uticaj na kreiranje platežno sposobne tražnje za uvozom kroz odobravanje kredita, naročito sektoru stanovništva, koji se dobrim delom koriste za kupovinu trajnih potrošnih dobara iz inostranstva, odnosno za finansiranje nabavki predmeta lizinga iz inostranstva. To je u skladu sa dominantnom poslovnom strategijom banaka u Srbiji koja se bazira na ekspanziji tzv. bankarstva na malo (retail banking).

Ne raspolaže se egzaktnim podacima o tome koliko su kreditna ekspanzija banaka i direktno zaduživanje privrednih subjekata u inostranstvu uticali na povećanje uvoza, spoljnotrgovinskog deficita i deficita bilansa tekućih transakcija Srbije. Činjenice da je ukupan spoljnotrgovinski deficit u periodu 2001-2006. iznosio 31,7 milijardi američkih dolara, a deficit bilansa tekućih plaćanja

³⁰ NBS: Konferencija za novinare guvernera NBS, 17. avgust 2007. godine. Istovremeno, prema podacima Udruženja banaka Srbije, građani Srbije najviše uzimaju gotovinske kredite, čiji je ukupan iznos krajem maja 2007. dostigao 115 milijardi dinara (uz mesečni rast od 15% u prvih 5 meseci 2007), dok je na potrošačke kredite otpadalo 51 milijardi dinara, a na stambene kredite 66 milijardi dinara stambenih kredita („Firme i građani u minusu 721 milijardu“, *Pregled*, 6.6.2007).

³¹ NBS: Konferencija za novinare guvernera NBS, 17. avgust 2007. g., www.nbs.yu; Odluka o usklađivanju bruto plasmana odobrenih stanovništvu sa osnovnim kapitalom banaka, „Sl. glasnik RS“ br. 39/2006, 49/2006, 64/2006, 31/2007 i 77/2007.

³² NBS: „Statistički bilten“, jun 2007, str. 52-53.

11,7 milijardi dolara, razlozi su koji su sami po sebi dovoljni da se detaljno analiziraju svi uzroci ovakvih kretanja.³³ Ovo pogotovo, što podaci o spoljnotrgovinskom deficitu za prvih 6 meseci ove godine, koji je iznosio 4,2 milijarde američkih dolara (porast od 33,4% u odnosu na isti period prošle godine), još više aktuelizuju ovaj problem.³⁴

Međutim, dobro je poznato da prekomerna kreditna ekspanzija nosi sa sobom brojne potencijalne rizike po makroekonomsku stabilnost, što je već uočeno i kod drugih zemalja u tranziciji. Tako, ekonomski analitičari MMF-a ističu da je brza kreditna ekspanzija u Bugarskoj i Rumuniji značajan faktor pogoršanja spoljnotrgovinskog bilansa (kroz povećanje platežno sposobne uvozne tražnje), gde je utvrđeno da je svako povećanje kredita za 1% BDP dovelo do povećanja deficita robe i (nefaktorskih) usluga (za zaostatkom od 3 meseca) za 0,4% BDP u Bugarskoj i 0,7% BDP u Rumuniji.³⁵

Druga strana kreditne ekspanzije banaka je i enormni rast „unutrašnje“ zaduženosti preduzeća, a posebno sektora stanovništva, kod banaka, što sve u nekom budućem trenutku može biti ograničavajući faktor razvoja. Ovom fenomenu se još uvek nedovoljno posvećuje pažnja ili se on relativizira, poredeći se sa stanjem u nekim drugim zemljama u tranziciji, bez ulaženja u suštinu problema.³⁶

Poslovna politika banaka da se krediti indeksiraju kroz valutne klauzule, ili da se kamatne stope na dugoročne kredite vezuju za referentne međunarodne tržišne stope, izlaže domaće dužnike riziku od promene deviznog kursa i stranih kamatnih stopa, pri čemu se širim mogućim negativnim posledicama ove izloženosti rizicima međunarodnog karaktera još uvek ne posvećuje dovoljna pažnja. Realna je opasnost da pojedini prezaduženi segmenti stanovništva, ali i privrede, koji ostvaruju isključivo dinarske prihode, neće biti u mogućnosti da servisiraju svoje tekuće obaveze, ukoliko se one značajnije dodatno uvećaju po osnovu korekcije deviznog kursa ili porasta svetskih kamatnih stopa, što sve može imati šire ekonomske, ali i socijalne posledice.

Kolike su potencijalne razmere ovih rizika, koji su praktično sistemskog karaktera, svedoči podatak da su od ukupne dinarske kreditne aktivnosti banaka prema stanovništvu, indeksirani dinarski krediti u junu 2007. g. činili

³³ Podaci Republičkog zavoda za statistiku: www.statserb.sr.gov.yu

³⁴ IMF: „Global Financial Stability Report“, September 2006., Washington D.C., str. 53.

³⁵ Duenwald Cristoph, Guerguiev Nikolay, Schaechter Andrea, „Too Much of Good Thing? Credit Booms in Transition Economies: The Cases of Bulgaria, Romania and Ukraina“, IMF Working Paper WP/05/128, June 2005. Washington DC, str. 20.

³⁶ Prema izjavi generalnog sekretara Udruženja banaka Srbije dr Veroljuba Dugalića, prosečna zaduženost po stanovniku Srbije u prvih pet meseci 2007. g. povećala se za oko 19% i iznosila je 31.455 dinara ili 380 evra. On je ocenio da zaduženost građana nije velika u poređenju sa državama u okruženju, navodeći podatak da je prosečan dug građana Hrvatske približno 3.000 evra, a da je prosečna plata oko 600 evra („Firme i građani u minusu 721 milijardu“, *Pregled*, 6.6.2007).

84,1%, od čega se 96,4% odnosi na kredite indeksirane deviznom klauzulom, dok je ostatak kredita indeksiran stopom inflacije, kao i da je kod privrede 76,5% kredita bilo indeksirano, od čega je 83,7% sa deviznom klauzulom.³⁷ Pri tome, čak 92% gotovinskih kredita su, u stvari, dugoročni zajmovi, s tim da je njih 97% odobreno sa valutnom klauzulom, što znači da je 600.000 građana Srbije, ili svaki treći zaposleni u Srbiji (koliko ih je inače zaduženo ovim kreditima), istovremeno izloženo i valutnom riziku, imajući u vidu da velika većina njih ima isključivo dinarska primanja.³⁸

Poslovne banke su u 2007. godini posebno intenzivirale svoju kreditnu ekspanziju u borbi sa konkurencijom i trci za profitom. Ovo je sasvim normalno poslovno ponašanje u situaciji kada su u Srbiji kamatne marže znatno više nego one u okruženju i kada nude mogućnosti za ekstraprofit, pri čemu za njih kao strane investitore postoje još i poreska oslobođanja, po kom osnovu se ostvaruje dodatna zarada.³⁹ Indikativno je i to da se sve više nude krediti za refinansiranje ranije uzetih kredita, pa se tako opasna spirala zaduživanja i dalje nastavlja.

Iako će se pod dejstvom konkurencije kamatne marže na duži rok verovatno smanjivati, na njihov sadašnji nivo utiču i drugi faktori koji na kratak i srednji rok mogu biti presudni u određivanju cene kredita. To su, pre svega, kamatne stope na evropskom novčanom tržištu (EURIBOR i LIBOR), naročito posle velike krize na hipotekarnom tržištu u SAD, premija za rizik ulaganja na srpskom tržištu, kamatne stope na depozite i mere domaćih monetarnih vlasti. Evropske kamatne stope, koje strane banke koriste kao bazu za svoje kamatne stope (s obzirom na zaduživanje u inostranstvu), u prošloj godini su beležile uzlazni trend, a u 2007. i 2008. se očekuje dalji rast svetskih tržišnih kamatnih stopa i njihovo stabilizovanje na znatno višem nivou od onog u 2002-2003. godini.⁴⁰ Poređenja radi, šestomesečni EURIBOR bio je u 2005. g. u proseku 2,33% na godišnjem nivou, a u junu 2007. – 4,28% na godišnjem nivou.⁴¹

Kada je reč o premiji za rizik zemlje (uglavnom se kreće oko 1,5%-2%), a koja je sadržana u troškovima kreditnog zaduživanja banaka u inostranstvu i koju one „ugrađuju“ u kamate po kojima odobravaju kredite komitentima u

³⁷ NBS: Anketa o poslovnim aktivnostima i namerama banaka (sprovedena sredinom jula 2007); www.nbs.yu

³⁸ NBS: Konferencija za novinare guvernera NBS, 17. avgust 2007; www.nbs.yu

³⁹ Prema Zakonu o porezu na dobit preduzeća („Sl. glasnik RS“ br. 25/01, 80/02, 135/04, 62/06, 65/06), član 50: „Poreski obveznik koji uloži u svoja osnovna sredstva, odnosno u čija osnovna sredstva drugo lice uloži više od 600 miliona dinara, koji ta sredstva koristi u registrovanoj delatnosti u Republici i u periodu ulaganja dodatno zaposli na neodređeno vreme najmanje 10 lica, oslobađa se plaćanja poreza na dobit preduzeća u periodu od 10 godina, srazmerno tom ulaganju“.

⁴⁰ IMF: „World Economic Outlook“, April 2007, Washington D.C., str. 270.

⁴¹ ECB: „Statistical Pocket Book“, June 2007, str. 32.

zemlji, izvesno je da se ona neće u dogledno vreme smanjivati, imajući u vidu kako glavni kreditori i dalje ocenjuju nekomercijalni rizik u Srbiji.⁴²

Troškovi koji su nastali po merama NBS iz avgusta 2007. g. (obaveza da se do kraja 2007. gotovinski krediti dovedu na nivo od 150% osnovnog kapitala banke), verovatno će, kao što je i ranije bio slučaj, na razne načine najvećim delom biti „prevaljeni“ na građane, tako da je malo verovatno da će se u uslovima i dalje velike tražnje za kreditima kamatne stope smanjivati.

5. „Bankocentričnost“ finansijskog sistema Srbije

Kao rezultat razvoja u proteklih 5-6 godina, u Srbiji je znatno ojačan već postojeći „bankocentrični“ finansijski sistem, dominantno zasnovan na bankama, sa još uvek relativno slabo razvijenim finansijskim tržištem i skromnom ponudom kvalitetnih i likvidnih finansijskih instrumenata, gde su institucionalni investitori i ostali tržišni finansijski posrednici još uvek na marginama, ili u inicijalnoj fazi pozicioniranja.⁴³ Rezultat toga je da u bilansnoj sumi finansijskog sektora Srbije krajem 2006. godine banke učestvuju sa 90,4%, liznig kompanije sa 5,3 i osiguravajuća društva sa 4,3% (dobrovoljni penzionirani fondovi i investicioni fondovi nisu ovde uključeni pošto su tek počinjali da rade).⁴⁴

Druga bitna karakteristika je da banke, lizing kompanije i osiguravajuća društva u stranom vlasništvu već sada učestvuju sa više od 75% u ukupnoj bilansnoj sumi finansijskog sektora Srbije i da će se ovo učešće, ukoliko ne dođe do značajnije promene uslova za ulaganje stranog kapitala, pre svega u pogledu porasta rizika zemlje, vremenom i dalje povećavati. Novi institucionalni investitori oličeni u penzionim fondovima i investicionim fondovima, pretežno se osnivaju od strane inostranih finansijskih institucija (banke, osiguravajuće kompanije, društva za upravljanje penzionim i investicionim fondovima), ili od strane domaćih finansijskih institucija koje su u većinskom stranom vlasništvu, tako da se i na ovom segmentu može očekivati slična situacija. To ujedno znači da će se uglavnom sve ključne strateške odluke vezane za poslovanje ovih finansijskih institucija donositi izvan Srbije, u kontekstu globalnog sagledavanja rizika i prinosa velikih stranih finansijskih grupacija čiji su ovi entiteti deo.

Ovaj fenomen, koji izlaže nacionalni finansijski sistem jedne zemlje velikom i nepredvidivom uticaju eksternih faktora, već je uočen u pojedinim

⁴² „Country Risk Classification of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits“, Valid as of 03 April 2007, OECD, Paris

⁴³ Milko Štimac, „Bankocentrična tranzicija“, *Ekonomist magazin*, br. 345/346, 1.1.2007, str. 27-29.

⁴⁴ NBS: „Sektor osiguranja u Srbiji – Izveštaj za 2006. g.“, str. 4.

zemljama u tranziciji i zemljama u razvoju.⁴⁵ Problem „ranjivosti“ nacionalnih finansijskih sistema sa velikom komponentom u stranom vlasništvu (foreign-owned component) zahteva posebnu pažnju, permanentnu analizu svih potencijalnih ekonomskih, pa i političkih reperkusija, uz pojačani neposredan nadzor nad mogućim rizicima, kao blagovremeno dizajniranje seta preventivnih i korektivnih mehanizama.

6. Zaključak

Integracija jedne nacionalne privrede u međunarodne finansijske tokove donosi brojne prednosti, ali i ograničava kapacitet nacionalnih vlasti da koriste fiskalnu, finansijsku i monetarnu politiku kako bi uticale na performanse domaće privrede.⁴⁶ To je realnost sa kojom se kreatori ekonomske politike Srbije danas suočavaju. Može se postaviti pitanje je da li je, manje ili više svesno i voljno, odabran najbolji model za međunarodnu finansijsku integraciju privrede Srbije i razvoj finansijskog sektora, a posebno bankarskog sektora. Međutim, to je u ovom trenutku od manje važnosti, pošto je postojeće stanje i struktura bankarskog sektora, ali sutra i celokupnog finansijskog sektora u Srbiji, koji se po svemu sudeći razvija po modelu bankarskog sektora, sada zadata veličina koja determiniše manevarski prostor i moguće pravce aktivnosti.

Sa ovim problemom su se susretale i još uvek se susreću i druge zemlje u tranziciji u Evropi. Stoga je možda najjednostavnije rešenje da se prouči kakve mere su ove zemlje preduzimale i kakve su efekte one dale, ako ništa drugo – ono bar da ne se bi pravili iste greške. Nešto bi trebalo što pre preduzeti, a to nije zadatak samo za Narodnu banku Srbije, koja je u svom aktivnostima ostala prilično usamljena, nego i za sve druge nadležne državne organe i institucije.

U svakom slučaju, mogućnosti za korišćenje inostranih kredita i depozita za finansiranje kreditne ekspanzije banaka trebalo bi da budu još restriktivnije ograničene kroz odgovarajući nivo obavezne rezerve ili na drugi način, a što pre bi trebalo preduzeti i mere da se stavi pod kontrolu direktno zaduživanje privrednih subjekata u inostranstvu. Iako se ovde radi o tzv. privatnom dugu, on utiče na ukupni nivo spoljnog duga i potencijalni je izvor opasnosti po unutrašnju finansijsku stabilnost ukoliko usled promene kursa i kamatnih stopa dođe do pogoršanja uslova servisiranja ovog duga.

Mada su razne mere ograničenja plasmana banka i zaduživanja privrede i građana ili limitiranja kamatnih stopa nepopularne mere, ne treba gubiti iz vida da su i mnoge zemlje, pa i one najrazvijenije tome pribegavale kad su procenile da postoji opasnost od ugrožavanja domaćeg finansijskog sistema i

⁴⁵ IMF: „Global Financial Stability Report“, April 2006, Washington D.C., str. 120.

⁴⁶ Kenneth Kletzer, „International Financial Integration, Sovereignty, and Constraints on Macroeconomic Policy“, IMF Working Paper 06/79, March 2006, str. 3.

njegove stabilnosti. Trebalo bi preispitati da li je indeksacija kredita u stranoj valuti koja je dozvoljena Zakonom o deviznom poslovanju dobro rešenje, kako s aspekta poverenja u domaću valutu, tako i za dužnike koji se na toj osnovi zadužuju i na taj način preuzimaju velike rizike koji se u trenutku zaključenja ugovora o kreditu ne mogu anticipirati, niti nakon toga kontrolisati, jer u potpunosti zavise od eksternih faktora.

Na potencijalne opasnosti koje u zemljama u tranziciji i zemljama u razvoju donosi preterani rast kreditiranja stanovništva, odobravanje kredita u stranoj valuti ili vezivanje kredita za stranu valutu, odobravanje kredita po promenljivim kamatnim stopama koje su vezane za međunarodne tržišne kamatne stope, i to u relativno slabom makroekonomskom okruženju kome nedostaju adekvatna prudencijalna regulativa ili pravna i institucionalna infrastruktura, sve više ukazuju MMF i Banka za međunarodna poravnanja (BIS), koje su – u sklopu projekta svetskog Foruma za finansijsku stabilnost – najpozvanije da prate i analiziraju pojave u međunarodnom finansijskom sistemu.⁴⁷

Dalje poboljšanje prudencijalne regulative, kao i saradnje NBS sa organima za nadzor banaka iz drugih zemalja, a posebno onih koje su matične bankama koje imaju u većinskom vlasništvu banke u Srbiji – jeste imperativ. Kašnjenje donošenja novog Zakona o bankama (donetog krajem 2005. godine, sa primenom tek od druge polovine 2006) i nastojanje da se bankarski sektor Srbije uredi kroz brojne izmene i dopune Zakona o bankama i drugim finansijskim organizacijama (iz 1993) i podzakonskih akata donetih na osnovu njega, sigurno nije bio najbolji potez.⁴⁸ Pogotovo kada su eksperti EBRD-a ocenili 2005. godine da Srbija sa svojom bankarskom regulativom spada u zemlje u tranziciji koje su najmanje usaglašene sa Osnovnim principima efektivne supervizije Bazelskog komiteta iz 1997. godine.⁴⁹

U svakom slučaju, stranim bankama ni kod „kuće“ nije nepoznato kartelsko ponašanje, a pogotovo ne u ipak objektivno manje regulatorno uređenim sredinama, kao što je Srbija, gde se osećaju mnogo slobodnije u korišćenju trenutnih tržišnih mogućnosti.⁵⁰ Optimističke tvrdnje „da je bankarstvo Srbije

⁴⁷ IMF: Global Financial Stability Report, September 2006, Washington D.C., str. 46-70; IMF: Global Financial Stability Report, April 2007, Washington D.C., str. 49; Ramon Moreno, Agustin Villar, „The increased role of foreign banks in emerging markets“, BIS, BIS Papers No. 23, 2005, Basel, str. 9-16; BIS: „Foreign direct investment in the financial sector - experiences in Asia, central and eastern Europe and Latin America“, CGFS Paper No. 25, June 2005; M. Arena, C. Reinhart, F. Vasquez, „The Lending Channel in Emerging Markets: Are Foreign Banks Different?“, IMF Working Paper No. 47, February 2007, Washington D.C. str. 4.

⁴⁸ Zakon o deviznom poslovanju, „Sl. glasnik RS“ br. 62/2006 i Zakon o deviznom poslovanju, „Sl. list SRJ“ br. 23/02 i 34/02.

⁴⁹ Gian Piero Cigna, „Law in transition online 2005“, EBRD, October 2005., London, str. 6.

⁵⁰ Osam austrijskih banaka koje pokrivaju celu teritoriju te zemlje, kažnjeno je početkom 2006. godine sa 124,26 miliona evra, kada je Evropska komisija otkrila da se banke

već ušlo u EU“, tačne su s aspekta vlasništva banaka u Srbiji.⁵¹ Međutim, što se tiče poslovanja banka u Srbiji i uslova koji se nude domaćim komitentima, ostaje da se još mnogo učini da bi se došlo do nivoa Evropske unije.⁵²

Literatura

- Arena M. – Reinhart, C. – Vasquez, F.: „The Lending Channel in Emerging Markets: Are Foreign Banks Different?“, IMF Working Paper No. 47, February 2007, Washington D.C.
- Bayraktar, N. – Yan, W.: „Bank Sector Opennes and Economic Growth“, World Bank Policy Research Working Paper 4019 (WPS4019), October 2006.
- BIS, Committee on the Global Financial System: „Foreign direct investment in the financial sector of emerging market economies“, March 2004, Basel.
- BIS: „Financial globalisation“, BIS Paper No. 32, December 2006, Basel.
- BIS: „Foreign direct investment in the financial sector – experiences in Asia, central and eastern Europe and Latin America“, Committee on the Global Financial System, SGFS Paper No. 25, June 2005, Basel.
- Canalis, J.: *Universal Banking*, Claredon Press, Oxford, 1997.
- Cigna, G. P.: „Law in transition online 2005“, EBRD, October 2005, London.
- Cottarelli, C. – Dell’Ariccia, G. – Vladkova-Hollari, I.: „Early Birds, Late Risers and Sleeping Beauties: Bank Credit Growth to the Private Sector

redovno sastaju da bi odredile visinu depozita, kamate na kredite i druge kamate na štetu građana i firmi korisnika njihovih usluga. Tanja Jakobi, „Ne tako liberalni“, B&F, 16.2.2006, str. 43-45); „Stranci“ nemaju razlog da smanje kamate“, *Pregled*, 9.5.2007; Dr Đorđe Đukić, „Opasna spirala zaduživanja“, *Finansije Top 2006*, specijalni broj lista *Biznis & Finansije*, jun 2007, str. 22-25.

⁵¹ „U vlasničkoj transformaciji bankarskog sektora, bilo preko preuzimanja privatnih ili privatizovanja državnih banaka, u 2006. je priveden kraju postupak privatizacije banaka u većinskom vlasništvu države – NBS je insistirala na primeni strogih kriterijuma („fit and proper“) za ocenu boniteta sticalaca akcija, odnosno vlasništva. Bankarski sektor Srbije je već „ušao“ u Evropsku uniju, pošto 80% sektora pripada strateškim vlasnicima iz tih zemalja.“ (Izvor: NBS, Godišnji izveštaj 2006, str. 4).

⁵² Izjava guvernera NBS R. Jelašića: „Možda nerealno, ali nadao sam se da će strane banke na naše tržište doneti praksu iz svojih zemalja, a one se ponašaju kao da ne razumeju šta, na primer, znači transparentna usluga kada su u pitanju krediti. (. .) Nemam ništa protiv da banke odobravaju kredite sa visokim kamatama, ali moraju da imaju jasnu i razumljivu politiku cene kredita. Potrošači u Srbiji, na žalost, ne znaju dovoljno o bankarstvu. Nadao sam se da će strane banke kod nas doneti pozitivnu praksu i samoregulatorne mehanizme, da će ojačati poverenje u bankarstvo pomažući svojim klijentima da ga bolje razumeju, ali njima je očigledno brza zarada važnija od dugoročne izgradnje poverenja.“ („Banke skrivaju kamatne stope“, *Pregled*, 17-19.3.2006).

- in Central and Eastern Europe and the Balkans“, IMF Working Paper No., 213, November 2003, Washington D.C.
- Demirguc-Kunt, A. – Ross, L.: „Bank based and market – based systems: cross-country comparisons“, World Bank, Washington and University of Minnesota, June 1999.
 - Domanski, D.: „Foreign banks in emerging market countries: changing players, changing issues“, *BIS Quarterly Review*, December 2005, Basel, str. 69-81.
 - Duenwald, C. – Guerguiev, N. 0150 Schaechter, A.: „Too Much of Good Thing? Credit Booms in Transition Economies: The Cases of Bulgaria, Romania and Ukraina“, IMF Working Paper WP/05/128, June 2005. Washington D.C.
 - Đukić, Đ.: „Opasna spirala zaduživanja“, *Finansije Top 2006*, specijalni broj lista *Biznis & Finansije*, jun 2007, str. 22-25.
 - ECB: „Euro Area MFI Interest Rate Statistics: June 2007“, 7 August 2007.
 - Fries, S. – Taci, A.: „Banking reforms and development in transition economies“, EBRD Working Papers No. 71, June 2002, London.
 - Gelos, G. R. – Rolodos, J.: „Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems“, IMF Working Paper No. 186, June 2002, Washington D.C.
 - Goddard, J. A. – Molyneux, P. – Wilson, J.: *European Banking: Efficiency, Technology and Growth*, John Willey & Sons, Ltd. Baffins Lane, Chichester, England, 2001.
 - IMF: „Global Financial Stability Report“, April 2006, Washington D.C.
 - IMF: „Global Financial Stability Report“, September 2006, Washington D.C.
 - IMF: „Global Financial Stability Report“, April 2007, Washington D.C.
 - IMF: „World Economic Outlook“, April 2007, Washington D.C.
 - Kapor, P.: „Strana ulaganja u domaće banke“, *Poslovna politika* br. 12/2000, str. 29-33.
 - Kapor, P.: „Uticaj strukturnih promena u finansijskom sektoru na ekonomsko-finansijske odnose Srbije sa inostranstvom“, Zbornik sa okruglog stola „Ekonomsko-finansijski odnosi Srbije sa inostranstvom“ održanog 26.6.2007, Naučno društvo ekonomista, Akademija ekonomskih nauka, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 145-156.
 - Kapor, P.: *Bankarstvo*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
 - Liewellyn, D. T.: „Globalisation and convergence on the shareholder value model in European banking“, BIS Paper No. 32, *Financial globalization*, December 2006, str. 20-29.

- Moreno, R. – Villar, A.: „The increased role of foreign banks in emerging markets“, BIS, BIS Papers No. 23, 2005, Basel, str. 9-16.
- NBS: „Anketa o poslovnim aktivnostima i namerama banaka“ (sprovedena sredinom jula 2007. g.); www.nbs.yu
- NBS: „Bankarski sektor u Srbiji – Izveštaj za IV kvartal 2006. g.“, april 2007.
- NBS: „Ekonomski pregled“, januar, april i jul 2006.
- NBS: „Godišnji izveštaj 2006“
- NBS: „Nadzor finansijskog lizinga – Izveštaj za IV tromesečje 2006“
- NBS: „Republika Srbija: stanje spoljnog duga po vrsti dužnika“; www.nbs.yu
- NBS: „Sektor osiguranja u Srbiji – Izveštaj za 2006. g.“
- NBS: „Statistički bilten“, maj i jun 2007.
- Odluka o usklađivanju bruto plasmana odobrenih stanovništvu sa osnovnim kapitalom banaka, „Sl. glasnik RS“ br. 39/2006, 49/2006, 64/2006, 31/2007 i 77/2007.
- OECD: „Country Risk Classification of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits“, Valid as of 03 April 2007, Paris.
- Raiffeisen Zentralbank Oestereich AG: „CEE Banking Sector Report“, September 2006, Vienna.
- Ristić, Ž. – Vuković, D.: „Bankarski sistem Srbije“, *Jugoslovensko bankarstvo*, br. 3-4/2002, str. 3-19.
- Ritter, L. S. – Silber, W. L. – Udell, G. F.: *Principles of Money, Banking & Financial Markets* (10th Edition), Addison-Wesley Longman Inc., Reading, Massachusetts, 1999.
- Štimac, M.: „Bankocentrična tranzicija“, *Ekonomist magazin*, br. 345/346, 1.1.2007, str. 27-29.
- Trifunović, P.: „Banke – organizacija, poslovanje i politika“, „Službeni list SFRJ“, Beograd, 1980, str. 7-8.
- Uputstvo o primeni odluke o jedinstvenom načinu obračuna i iskazivanja efektivne kamatne stope na kredite i depozite, „Sl.glasnik RS“ br. 11/05, 28/05 i 108/05.
- Zakon o deviznom poslovanju, „Sl. glasnik RS“ br. 62/2006.
- Zakon o deviznom poslovanju, „Sl. list SRJ“ br. 23/02 i 34/02.
- Zakon o porezu na dobit preduzeća, „Sl. glasnik RS“ br. 25/01, 80/02, 135/04, 62/06, 65/06.

DOC. DR TATJANA CVETKOVSKI

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

MR VIOLETA CVETKOVSKA-OCOKOLJIĆ

Fakultet za kulturu i medije, Megatrend univerzitet, Beograd

INTERKULTURNA KOMUNIKACIJA U PROCESU INVESTIRANJA U SRBIJI

Rezime: *S obzirom na otvaranje Srbije prema svetu i samim tim sve većih investicija u nju, posebnu pažnju treba obratiti na razvijanje adekvatnih sistema za komuniciranje sa okruženjem i investitorima. Međutim, ne treba zaboraviti da je Srbija poslednjih decenija prolazila kroz veliku krizu, koju je karakterisao strah za egzistenciju, u svakom smislu te reči. Uslovi života su nametnuli jedan drugačiji način razmišljanja i komuniciranja, gde ljubaznost i susretljivost nisu imali mesta. Verujući da loša vremena pripadaju prošlosti i uzdajući se u razvoj kroz sve veća ulaganja u Srbiju, neophodno je prilagođavati se promenama i, prevashodno, ponovo naučiti jezik uspešne komunikacije u društvu u Srbiji i u globalnim relacijama.*

Ključne reči: *komunikacija, razvoj, okruženje, investicije*

ASSISTANT PROFESSOR TATJANA CVETKOVSKI, PHD

Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade

VIOLETA CVETKOVSKA-OCOKOLJIĆ, M.A.

Faculty of Culture and Media, Megatrend University, Belgrade

INTERCULTURAL COMMUNICATION IN INVESTMENT PROCESS IN SERBIA

Abstract: *Considering the opening of Serbia to the world and by that means more and more investments, a distinct attention should be devoted to the development of adequate systems for the communication with environment and investors. However, it should not be forgotten that Serbia, in the last few decades, has experienced a great depression, characterized by the fear of survival, understood in any sense. Life conditions intruded a different way of thinking and communication, with no room for kindness and courtesy any more. By believing that difficult period belongs to the past, and relying on development and more investment in Serbia, it is necessary to adjust to the changes and, on the first place, to learn again the language of successful communication in Serbia as well in global relations.*

Key words: *communication, development, environment, investments*

1. Uvod

Komunikacijom se razmenjuju značenja. Ona postoji kada postoji razmena poruka, u kojoj je primalac razumeo poruku koju mu je poslao pošiljalac. Komunikacija obuhvata verbalne poruke – reči, kao i neverbalne poruke – izraze lica, gestikulaciju, intonaciju glasa, odnosno način na koji se nešto kaže, i slično. Takođe, ona obuhvata svesno poslate poruke, ali i poruke koje pošiljalac nije svesno i planski poslao.

Sve poslovne aktivnosti zahtevaju komunikaciju. Efektivna komunikacija je značajna kod poslovanja na domaćem tržištu, gde je radna snaga relativno homogena. Međutim, motivisanje, odlučivanje, pregovaranje i druge aktivnosti zahtevaju od menadžera, kada govorimo o globalnom poslovanju, da uspešno komuniciraju sa kolegama, klijentima, partnerima iz drugih kultura. S obzirom na mešanje kultura do kojeg dolazi usled neophodnog širenja poslovanja, kao potreba se javlja i upoznavanje i usklađivanje navika, komunikacije, ponašanja sa onima sa kojima se saraduje. Naravno da je veći pritisak na organizaciji koja počinje da posluje u određenoj zemlji da se prilagodi pravilima te zemlje; međutim, velika je odgovornost i tih zemalja da privuku strane kompanije da ulažu u njih. Svoju tradiciju, vrednosti, sve ono što je duboko ukorenjeno, naravno da nećemo želeći, ali ni moći da promenimo, jer je to ono što je tkano kroz vreme i istoriju. Zakonska regulativa, pak, način komuniciranja, razvoj infrastrukture, svakako je nešto na čemu možemo raditi, ako želimo da privučemo strane ulagače. S druge strane, i zahtevi za širenjem poslovanja kreirali su potrebu za menadžerima koji su osposobljeni za globalno upravljanje i koji imaju veštine za rad sa ljudima iz drugih zemalja. Oni treba da shvate ponašanje ljudi koji pripadaju drugim kulturama i da znaju kako da saraduju sa organizacijama, tj. zaposlenima iz tih kultura.

Ovo su problemi koji karakterišu današnje poslovno okruženje. Za Srbiju je, međutim, posebno značajna komunikacija sa postojećim investitorima, kao i sa onim organizacijama koje su zainteresovane da investiraju ovde. Uopšteno, važno je stvoriti dobru poslovnu klimu.

Svaka komunikacija ima pošiljaoca i primaoca poruke, a kako bismo shvatili šta znači dobra komunikacija i gde mogu nastati problemi, treba sagledati čitav proces komuniciranja.

2. Proces komuniciranja

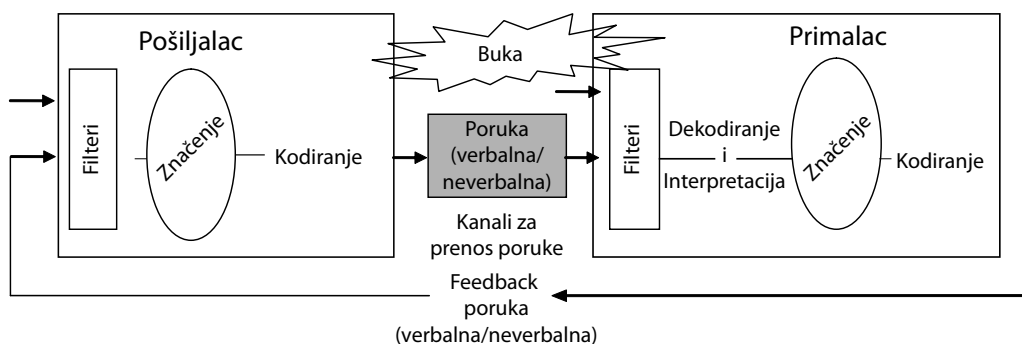
Kao osnovne elemente procesa komuniciranja moguće je izdvojiti sledeće.¹

¹ T. Cvetkovski, V. Cvetkovska-Ocokoljić, *Poslovna komunikacija*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007, str. 14.

Značenje – koje se formira u svesti pošiljaoca poruke na osnovu podataka koje on dobija preko svojih pet čula. Zapravo, sve informacije iz okruženja dobijaju se gledanjem, slušanjem, dodirivanjem, mirisanjem ili probanjem. U prijemu ovih informacija prepreka može biti oštećenost nekih od navedenih čula. Međutim, čak i u slučaju kada ne postoji oštećenost čula, zbog ograničene moći njihovog prijema iz okruženja, uvek selektujemo stimulanse na koje ćemo obratiti pažnju, jer je nemoguće da obratimo pažnju na sve što se oko nas dešava.

Filteri – mogu biti fiziološki i psihološki. Svi podaci koji dolaze iz okruženja filtriraju se kroz verovanja, vrednosti, trenutno fizičko ili emotivno stanje osobe. Filter je nešto što ograničava sposobnost osobe da oseti ili opazi stimulanse.

Slika 1. Elementi u procesu komuniciranja



Izvor: T. Cvetkovski, V. Cvetkovska-Ocokoljić: *Poslovna komunikacija*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.

Komunikacija kreće sa nivoa intrapersonalne komunikacije, kada pošiljalac poruke odlučuje koju ideju odnosno značenje želi da prenese primaocu poruke, i prelazi na nivo interpersonalne komunikacije, kada pošiljalac kodira poruku i bira kanal kojim će je preneti do primaoca.

Kodiranjem se interna razmišljanja prevode u formu koja je razumljiva za primaoca poruke. To je neophodno budući da ljudi nemaju sposobnost čitanja tuđih misli. Znači, misli se moraju prevesti u formu koja je uočljiva za primaoca poruke. Način kodiranja zavisi od toga kome se šalje poruka i od svrhe poruke. S obzirom na to da su simboli koji se koriste prilikom kodiranja poruke ponekad dvosmisleni, potrebno ih je pažljivo odabrati. Pogrešna interpretacija poruke često se javlja kada primalac poruke nije blizak jeziku i kulturi pošiljaoca.

Poruka – predstavlja konkretan fizički proizvod kodiranja. To može biti tekst, slika, pokreti ruku, klimanje glavom, izrazi lica, govor.

Kanali su sredstva kojima poruka putuje od pošiljaoca do primaoca poruke. Prilikom izbora kanala treba voditi računa o tome koliko je složena poruka koja se prenosi i da li se prenosi jednoj ili većem broju osoba. Kanal takođe postaje deo poruke. Treba paziti da izbor kanala odgovara mogućnostima za prijem primaoca poruke. Na primer, ne treba koristiti vizuelne kanale u komunikaciji sa slepim ili audio kanale u komunikaciji sa gluvim osobama.

Dekodiranje je proces suprotan kodiranju. Poslata poruka dolazi do primaoca poruke. Primalac, kao i pošiljalac, poruku opaža preko svojih čula. To znači da se prilikom prijema poruka filtrira kroz fiziološke i psihološke filtere primaoca. Primalac sada dekodira primljenu poruku kako bi joj dodelio određeno značenje.

Da bi se poruka shvatila, nije dovoljno samo je dekodirati, već dekodiranim simbolima treba dodeliti i značenje. Primalac pokušava da rekonstruiše ideju pošiljaoca poruke dodeljujući značenje simbolima i **interpretirajući** poruku kao celinu. Komunikacija se javlja samo onda kad je primalac primio poruku i shvatio je onako kako je pošiljalac nameravao.

Kako je poruka shvaćena saznaćemo iz povratne sprege, odnosno **povratne poruke**. To je odgovor primaoca na poruku. U slučaju da ne postoji nikakav odgovor, nema povratne poruke e-mailom, klimanja glavom, pošiljalac ne može znati koliko je bila uspešna komunikacija. Prilikom slanja povratne poruke, uloge pošiljaoca i primaoca poruke se menjaju, a da bi se povratna poruka poslala, potrebno je značenje ponovo kodirati u poruku.

Prilikom komunikacije javlja se **buka**. Buka je sve ono što ometa komunikaciju.

- *Fizička buka* može biti buka u pogonu, mrlja na odštampanom tekstu, nemogućnost da se čuje predavač zbog neispravnog mikrofona, i tome slično. *U fizičku buku spadaju sve smetnje koje se javljaju u toku prenosa poruke od pošiljaoca do primaoca, tj. od njenog izvora do njenog odredišta.*
- *Semantička buka* je sve ono što ometa primaoca poruke da shvati poruku na način na koji je pošiljalac želeo. Uzrok toga mogu biti različita iskustva primaoca i pošiljaoca poruke, različiti stavovi, verovanja, vrednosti, znanja, individualne komunikacione veštine, predrasude, pripadnost različitim društvenim staležima ili kulturama. Suština uspešne interkulturalne komunikacije leži upravo u otkrivanju i izbegavanju semantičke buke. *Semantička buka izaziva nerazumevanje između primaoca i pošiljaoca poruke, iako je došlo do razmene poruke.*

Komunikacija je uspešna samo onda kad je primalac poruke shvatio poruku onako kako je to želeo pošiljalac.

Kao što se može videti, uspešna komunikacija zahteva vreme, strpljenje i želju da se razume sagovornik. Ona se ne dešava sama od sebe. Na žalost, često kada dođe do nerazumevanja, ni pošiljalac ni primalac poruke nisu u potpunosti svesni toga šta je krenulo loše i zašto. Analiziranjem svakog pojedinačnog koraka procesa komunikacije, može se otkriti gde je nastao problem u komunikaciji. Međutim, problem je često to što komunikacije uopšte nema ili je nedovoljna.

2.1. Komunikacija, percepcija i kultura

Dakle, evidentno je kako je komunikacija povezana sa percepcijom. Komunikacija je proces prenošenja i razumevanja poruka. S obzirom na to da je čovek društveno biće, na koje okruženje vrši snažan uticaj, razmišljanja, osećanja, zaključci i ponašanja ljudi proizilaze iz interakcije sa okruženjem.

Ljudi putem svojih čula opažaju okruženje i ono šta se u njemu dešava, i dodeljuju značenja onome što vide. Oni primaju stimulanse iz okruženja preko svojih čula. Svako selektivno obraća pažnju na neke aspekte okruženja i selektivno ignoriše druge aspekte. Proces selekcije obuhvata interne i eksterne faktore, filtriranje percepcije i određivanje onih stimulusa na koje će se obratiti najveća pažnja. Osoba onda organizuje selektovane stimulanse u obrasce koji im daju značenje.²

Način na koji ljudi interpretiraju ono šta opažaju varira. Mahanje rukom se može interpretirati kao prijateljski gest ili kao pretnja, u zavisnosti od okolnosti i stanja svesti osoba u datoj situaciji. Način na koji osoba interpretira stimulanse će voditi odgovoru: otvorenom (akcija) ili prikrivenom (motivacija, stavovi i osećanja), ili i jednom i drugom. Svaka osoba selektuje i organizuje stimulanse različito i stoga ih različito interpretira i odgovara na njih.

Iskustvo i godine, odnosno prethodni opažaji, utiču na to da se pojedinac formira kao specifična ličnost, i ovo prethodno iskustvo određuje dalja razmišljanja i ponašanja osobe. Zbog toga što je komunikacija povezana sa percepcijom, mnogi postupci ili reakcije ljudi oko nas nam se čine smešnim ili neopravdanim, a razlog toga je što ne razumemo njihov način gledanja na stvari, odnosno pozadinu njihovih reakcija.

Kada govorimo o komunikaciji i percepciji, neminovno se nameće i pitanje odnosa između komunikacije i kulture. Komunikacioni stil pojedinca je povezan sa kulturom u okviru koje je rođen i odrastao. Kultura određuje način razmišljanja i ponašanja ljudi koji joj pripadaju. Razvijamo je kroz simbole kojima komuniciramo, odnosno putem kojih prenosimo zajednička razmišljanja i oče-

² M. Jovanović Božinov, M. Živković, T. Cvetkovski, *Organizaciono ponašanje*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2003, str. 71.

kivanja. Najočigledniji uticaj kulture na komunikaciju ogleda se u činjenici da članovi određenih grupa, nastanjeni na određenoj teritoriji, govore istim jezikom ili pišu istim pismom. Najočiglednija razlika između ljudi koji potiču iz različitih kultura jeste u tome što govore drugim jezikom i dele drugačija uverenja i očekivanja.

Današnje poslovno okruženje je takvo da svakodnevno dolazi do susreta kultura. Oni karakterišu i poslovno okruženje i, hteli mi to ili ne, utiču i na naše živote. U Srbiji se taj uticaj oseća još jače, jer posle višegodišnje izolacije ponovo imamo strance u svom okruženju, ponovo sa njima poslujemo, saradujemo, družimo se i živimo.

3. Interkulturalna komunikacija

Interkulturalna komunikacija se javlja kad osoba koja pripada jednoj kulturi šalje poruku osobi koja pripada drugoj kulturi. I u ovom slučaju do nerazumevanja dolazi kad osoba iz druge kulture ne primi odnosno ne shvati poruku onako kako je pošiljalac nameravao. Što je veća razlika između kultura primaoca i pošiljaoca poruke, veća je šansa da dođe do interkulturalnog nerazumevanja. Nerazumevanje je izraženije kod interkulturalne komunikacije, jer ljudi iz različitih kultura vide, interpretiraju i ocenjuju događaje različito. Poseban problem nastaje kod interpretacije neverbalnih poruka. Jezik se može naučiti, ali da bi se ljudi razumeli, potrebno je pravilno shvatiti i neverbalne poruke. S obzirom na to da se stavovi, uverenja i komunikacioni stilovi razlikuju kod različitih kultura, verbalne i neverbalne poslovne poruke bi trebalo dizajnirati uzimajući u obzir ove razlike. Na primer, koliko ćemo stajati blizu sagovornika u razgovoru, zavisice od kulture kojoj pripadamo. Za Latinsku Ameriku, delimično za Evropu i za arapske zemlje prirodno je da se u toku komunikacije stoji veoma blizu druge osobe, dok u američkoj kulturi ova blizina izaziva nelagodnost.³

Percepcija je proces kojim se selektuju, organizuju i procenjuju stimulansi iz okruženja. Percepcija zavisi od kulture, a problemi se javljaju prilikom interpretacije.

Interpretacijom pojedinac dodeljuje značenje onome što je video. Ona nam pomaže da organizujemo svoja iskustva i usmerava naše ponašanje. Na bazi svojih iskustava pravimo pretpostavke o tome šta smo videli, tako da kada se nađemo u sličnoj situaciji nećemo svaki put ponovo otkrivati značenje.⁴

Razlike u kulturi utiču na organizacije i njihovo poslovanje prvenstveno preko zaposlenih. Na formiranje ličnosti utiče kultura u kojoj ljudi odrastaju.

³ T. Cvetkovski, V. Cvetkovska-Ocokoljić, *Poslovna komunikacija*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007, str. 13.

⁴ N. Adler, *International Dimensions of Organizational Behavior*, South-Western (a division of Thomson Learning), Canada, 2002, str. 79.

Roditelji prenose svojoj deci tradiciju, pravila ponašanja, vrednosti, uče ih kako se treba ponašati, dok na formiranje ličnosti, s druge strane, utiče i iskustvo koje se stiče tokom života. Različiti kulturni sistemi uslovljavaju različite stilove ponašanja koje oblikuje kultura, geografija, istorija i politički sistem svake nacije.⁵ Ljudi kao već formirane jedinice rade u organizacijama, prenoseći i ugrađujući deo svoje ličnosti u organizacionu kulturu. S druge strane, očekivanja ljudi od samog posla su različita. Delom su određena uslovima života, interesovanjima ili kulturom u kojoj odrastaju, a to će svakako uticati na varijacije u ponašanju zaposlenih duž različitih kultura.

Interkulturene komunikacije su neminovnost. Ljudi stvari posmatraju iz svog ugla, skloni su tome da traže šta je loše u drugim kulturama i da ih omalovažavaju. Međutim, umesto koncentrisanja na razlike, bolje je kreirati kulturnu sinergiju, jer kako mnogi ističu, različitost je osnov za kreativnost, a kreativnost je osnov uspeha i napretka. Ovo je još jedan od razloga zbog kojih se treba upitati zašto je važno imati dobru komunikaciju sa okruženjem.

4. Investicije u Srbiji i značaj komunikacije

Ukoliko uzmemo u obzir činjenicu da sve veći broj zemalja investira u Srbiju, a da su komunikacija i poslovna komunikacija veštine kojima se u Srbiji nije naročito poklanjala pažnja, onda postaje jasno zašto je važno baviti se komunikacijom. Do sada su u Srbiju investirale kompanije kao što su „Filip Moris“, „Tetrapak“, „Henkel“, „Agrokor“, „US Stil“, Korporacija „Ball“, „Merkator“ i mnoge druge. Prema podacima Hrvatske narodne banke, hrvatske kompanije su u 2006. godini najviše ulagale u Srbiju i Crnu Goru, BiH i Švajcarsku. Slovenačke kompanije su u Srbiju do sada investirale više od 900 miliona evra. Što se tiče stranih direktnih investicija, one su u 2006. godini uglavnom dolazile iz Norveške, Nemačke, Grčke, Velike Britanije, Hrvatske, Slovenije, Bugarske. Strani investitori su najviše ulagali u telekomunikacije, bankarstvo i osiguranje, prerađivačku industriju i sl., a nešto manje u proizvodnju prehrambenih proizvoda, pića, u duvansku i tekstilnu industriju. Očigledno je da Srbija postaje interesantna za strane ulagače, pitanje je samo koliko se dobro razumemo i gde i kako možemo jedni drugima da pomognemo.

Kad smo već pomenuli kompaniju „Bal“ (Ball Packaging Europe), značajno je istaći da Srbija predstavlja centar regionalnih operacija ove kompanije, iz koje svakog dana izlazi oko 2 miliona limenki. Antoni Barnet, direktor Zemunske fabrike, kaže da je osnovni razlog zbog kog je u Srbiji izgrađena najmodernija fabrika u čitavom sistemu „Ball Packaginga“, upravo njen geografski položaj. Srbija se nalazi u centralnom delu regiona, što smanjuje troškove

⁵ M. Jovanović Božinov, A. Langović-Milićević, *Interkulturni izazovi globalizacije*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2006, str. 8.

transporta kompaniji čiji se najveći kupci nalaze u regionu i u Srbiji. Geografski položaj je svakako jedna od prednosti Srbije. Međutim, izuzetno važne faktore predstavljaju investicioni podsticaji, zatim raspoloživa radna snaga, kao i raspoloživost potrebne infrastrukture. Interesantno je da mnoge kompanije kao važan faktor ulaganja ističu i radnu snagu: stručnost, spremnost na dalje usavršavanje, sposobnost dobre komunikacije, poznavanje stranih jezika.

Osnovne zamerke investitora koji već posluju u Srbiji su: nerešeno pitanje vlasništva, nesigurnost ugovora i preveliko administriranje.⁶

5. Osnovni pravci razvoja komunikacije u Srbiji

Kada se govori o komunikaciji u Srbiji, problem je u tome što prave poslovne komunikacije (gde se primalac i pošiljalac poruke razumeju i žele da komuniciraju) gotovo da nema. Zbog toga je važno izdvojiti i posebno proučavati tri osnovna pravca razvoja komunikacije, koji se međusobno prepiliću:

- 1) **Razvoj dobre komunikacije i, posebno, poslovne komunikacije unutar domaćih organizacija.** Ovo je možda i jedan od načina da se pravila kulturnog ponašanja i ljubaznost ponovo vrate i u svakodnevni život. Dobra komunikacija između zaposlenih u organizaciji bi sigurno popravila efikasnost poslovanja i uticala na razvoj pozitivne organizacione kulture i klime. Koliko je organizaciona kultura važna može se shvatiti ako se uzme u obzir činjenica da ljudi sve više vremena provode na radnom mestu. Pitanje je koliko će biti produktivni ako su nezadovoljni svojim okruženjem, mogućnostima, komunikacijom i slično. Trend razvoja komunikacionih veština kod zaposlenih, nametnuli su novi uslovi poslovanja. Seminare kojima se razvijaju komunikacione veštine kod zaposlenih, u Srbiji su prvo pokrenule firme u kojima ima stranog kapitala, ali se ovaj trend polako širi i na ostala preduzeća.
- 2) **Uspostavljanje dobre interkulturalne komunikacije i saradnje sa zemljama i organizacijama koje ulažu ili su zainteresovane za ulaganje u Srbiju.** Ovo je trenutno za našu zemlju posebno značajan vid komunikacije. Privući i zadržati investitore, znati čime su zadovoljni, gde nastaju problemi, saradivati sa njima, moguće je samo kroz komunikaciju. U procesu privlačenja i realizacije investicionih projekata, jedna od najvažnijih uloga je ona koju imaju opštinske vlasti i stalna komunikacija sa njima. Iz tog razloga je SIEPA (Serbia Investment and Export Promotion Agency – Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza) u toku 2005. godine pokrenula projekat uspostavljanja stalne komunikacije sa opštinskim vlastima širom Srbije i stvorila mrežu od približno 170 profesionalaca, savetnika za privredu, gradskih menadžera, tj. predsednika

⁶ <http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/InvesticijeDecembar2006.pdf>

opština sa kojima je u stalnoj komunikaciji i sa kojima uspešno saraduje u procesu realizacije različitih projekata.⁷ Takođe, još jedna važna organizacija je Savet stranih investitora, koji je osnovan u julu 2002. godine. On zastupa interese svojih članica pred državnim organima u Srbiji, pruža im informacije o poslovnoj klimi u Srbiji i omogućava domaćem zakonodavstvu da se usaglasi sa međunarodnom poslovnom praksom. Na taj način Savet omogućava bolju komunikaciju postojećih investitora sa vlastima u Srbiji, stimuliše dolazak novih investitora, a može da ima i ulogu posrednika kod uspostavljanja saradnje između domaćih preduzeća i njenih članica.⁸ Ovo je posebno važno ukoliko uzmemo u obzir da su neke članice Saveta: „British American Tobacco“, „Delyug“, HVB Bank, OMV, „Siemens“ i druge velike kompanije, a njihov broj je sve veći i trenutno iznosi više od 100 članica. Za Srbiju je posebno značajna *Bela knjiga*, koju savet izdaje godišnje, a u kojoj se nalaze stavovi članica o poslovnom ambijentu u Srbiji i preporuke za otklanjanje nedostataka. Ove preporuke bi bilo korisno razmotriti i iskoristiti za uspostavljanje bolje poslovne klime.

3) Razvoj dobre interkulturalne komunikacije sa zemljama u kojima Srbija (tj. njene firme) izvozi svoje proizvode ili želi da ulaže kapital. Srpske kompanije tek počinju da razmišljaju o ulaganjima u inostranstvu. Malobrojne su one koje su nešto uložile, a mnoge ističu da ih u investiranju ograničavaju mogućnost iznošenja kapitala, konkurencija, politički pritisci i tržišni uslovi. Najveće ulaganje je ulaganje „Telekoma Srbije“, koji je krajem 2006. godine kupio 65% državnog kapitala „Telekoma Srpske“, za 646 miliona evra. Odluku o prodaji „Telekoma“ RS kompaniji „Telekom Srbija“ doneli su Vlada RS, Savet za privatizaciju i Komisija za sprovođenje tendera.

U inostranstvu su ulagali i „Sintelon“ i „Hemofarm“. Međutim, ove doskora domaće kompanije, trenutno su većinski u vlasništvu stranaca. Delta holding za 2008. godinu planira otvaranje lanca kafeterija „Costa Coffee“ u Hrvatskoj. Zbog toga će u prvih pet godina u Hrvatskoj investirati četiri miliona evra. Ista kompanija će za izgradnju prvog šoping centra u Crnoj Gori „Delta City Montenegro“, uložiti približno 27 miliona evra.⁹ Ambasador Indije u Beogradu Adžej Svarup, najavio je da će uskoro biti otvoren biznis centar u Ambasadi koji će svim privrednicima zainteresovanim za saradnju sa Indijom omogućiti informacije i kontakte o tržištu i preduzećima koja ih zanimaju.¹⁰

⁷ http://www.serbioanfurniture.org/srpski/aktuelno/siepa/investicijeinv_dec_06/budite_dobri_prodavci.htm.

⁸ http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/exporter_8.pdf.

⁹ http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/exporter_8.pdf.

¹⁰ http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/exporter_8.pdf.

Iako su investicije domaćih kompanija van granica Srbije još uvek male, treba imati na umu da – kao što zemlja u koju se ulaže mora da vodi računa o uspostavljanju dobre komunikacije i uslova za rad stranim ulagačima – jednako je važno i za firme ulagače da ostave dobar utisak i steknu dobar glas u zemlji u kojoj ulažu. S jedne strane, izuzetno je važna dobra komunikacija sa zaposlenima. Ona će pokazati da organizaciju interesuje mišljenje zaposlenih, što će uticati na uspostavljanje dobrih odnosa, motivisanje zaposlenih, a samim tim i na uspešnu realizaciju projekata kompanije. Što se tiče odnosa sa okruženjem, mnoge kompanije koriste donacije ili sponzorstva kako bi pridobile naklonost okruženja i sa njim izgradile dobre odnose. Odnos sa zaposlenima je naročito važan kada se kupuju postojeće kompanije. Svaka promena, a naročito promena vlasnika, izaziva otpor kod zaposlenih. Razlog za to je što promena nosi neizvesnost, a ukoliko nema komunikacije sa zaposlenima, neizvesnost i strah su veći. To može u budućnosti dovesti do štrajkova zaposlenih, gubitka profita – koji mogu biti nepotrebni.

Organizacija mora da ima razvijenu komunikaciju interno i eksterno sa okruženjem, kako bi mogla da brzo reaguje na sve eventualne pomene, probleme i krize. Loši odnosi sa lokalnom zajednicom mogu ozbiljno da ugroze poslovanje kompanije. Zbog toga bi korporativna komunikacija trebalo da bude sastavni deo poslovne strategije i politike. Organizacija treba da komunicira sa kupcima, klijentima, poslovnim partnerima, zaposlenima, bankama, institucijama vlade, kao i sa nevladinim organizacijama. Jednako su važne i interna i eksterna komunikacija. Kroz komunikaciju se uspostavlja poverenje između partnera tako da se smanjuje neizvesnost odnosno turbulentnost okruženja, i manja je verovatnoća da se neko ispreči između kompanije i njenog okruženja, da se nametne kao novi partner ili nanese neki drugi vid štete kompaniji.

6. Značaj dobre komunikacije – regionalni i lokalni aspekt

Mnoge organizacije koje ulažu u Srbiji žale se na nedovoljnu komunikaciju sa opštinskim vlastima, dok sve analize priliva stranih investicija i faktora od kojih one zavise, poseban akcenat stavljaju na efikasnost funkcionisanja državne i lokalne vlasti. Da li je problem u tome što ne znaju kako, ne žele ili nemaju potrebne resurse, ali strani investitori ističu da su poboljšanja još uvek mala i da se uglavnom ostalo na izraženoj dobroj volji da se uslovi za rad i saradnja na projektima poprave.

Činjenica je da još uvek imamo složene birokratske procedure koje koče uspešno poslovanje, koje zahteva brzo reagovanje i fleksibilnost. U opštinama ne postoje osobe koje bi se bavile investicionim projektima. Kamil Befa, direktor „Lafarge“ Beočinske fabrike cementa, kaže da bi opštinski funkcioneri trebalo da budu više na raspolaganju investitorima i da razviju proaktivan pri-

stup.¹¹ Neki investitori ističu kao negativne aspekte složeno zakonodavstvo, nedovoljno definisane uloge i nadležnosti različitih organa vlasti, nerazumevanje ili nedovoljno razumevanje nacionalnih interesa od strane lokalnih organa vlasti, samim tim i neefikasnost administracije koja usporava poslovanje investitora.

Pitanje koje se postavlja jeste: kako opštine mogu da utiču na obim i vrstu investicija stranaca u Srbiju? Jedan pristup je kroz predstavljanje na investicionim sajmovima. Dalje, kroz postojanje promotivnog materijala koji bi pokazao prednosti investiranja u određenoj opštini. Za one koji su već uložili novac važna je aktivna opštinska uprava, koja dobro komunicira sa investitorom i spremna je da pruži podršku i pomoć kada su potrebni. Sa druge strane, ni opštine ne bi trebalo samo da čekaju da im se investitori obrate, već treba da budu aktivne u pronalaženju i privlačenju dobrih investitora. Za to je potrebno pronaći prave kanale i prilagoditi sadržaj komunikacije. Nije dovoljno koristiti samo jedan kanal za slanje poruke. Što je veći broj kanala, veća je verovatnoća da će poruka biti primljena i shvaćena. Takođe, potrebno je kanal prilagoditi konkretnoj situaciji i konkretnom investitoru. Ukoliko se obraćamo posebnom investitoru, trebalo bi kroz komunikaciju istaći koristi koje bi on imao od investiranja u Srbiju, tj. u konkretnu opštinu. Dobra komunikacija je od vitalnog značaja s obzirom na to da velike kompanije sveta koje ulažu novac, žele da sa domaćim institucijama uspostave dugoročne odnose jer se, između ostalog, radi o velikim i dugoročnim projektima. Iako je Beograd, odlukom žirija „FDI magazina“ (specijalizovanog časopisa za strana direktna ulaganja, u izdanju „Fajnenšal tajmsa“), izabran za grad budućnosti južne Evrope, još mnogo treba raditi kako bi se privukli dobri strani investitori i izabrale i realizovale prave investicije. Kategorije i kriterijumi na osnovu kojih je žiri doneo ovu odluku bili su ekonomski potencijal, troškovi poslovanja, ljudski resursi, transport, informacione tehnologije i telekomunikacije, kvalitet života za strane ulagače, kao i najbolja promotivna strategija za privlačenje stranih direktnih investicija.¹²

Sama činjenica da se Beograd nalazio među gradovima kao što su London („grad budućnosti severne Evrope“), Pariz („Grad budućnosti zapadne Evrope“), Brno („Grad budućnosti centralne Evrope“) i Baku („Grad budućnosti istočne Evrope“), dovoljno govori o tome da su perspektive Srbije dobre, ali kako će se to iskoristiti u praksi zavisi od spremnosti zemlje i opštinskih organa da kroz zajedničku saradnju i bolju komunikaciju stvore potrebnu klimu i konkretnim potezima privuku investitore.

Viši nivo poslovne kulture i komunikacije ima pozitivan uticaj na investicije, jer je indikator stanja poslovne svesti. Kako je profit ono što ljude podstiče na akciju, možemo računati da – ako nikakvi drugi podsticaji ne uspeju da nas nateraju da ozbiljnije razmislimo o značaju dobre komunikacije – mogućnost

¹¹ <http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/InvesticijeDecembar2006.pdf>.

¹² http://www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/beograd_nagradavesti.htm

sticanja profita će sigurno u tome uspeti. S druge strane, treba znati i šta želimo, imati strategiju i raditi na razvoju dobre poslovne klime, ali ne na svoju štetu jer pravo partnerstvo sa investitorima je moguće samo ako je korist obostrana.

Literatura

- Adler, N.: *International Dimensions of Organizational Behavior*, South-Western (a division of Thomson Learning), Canada, 2002.
- Cvetkovski, T. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: *Poslovna komunikacija*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.
- Cvetkovski, T. – Langović, A.: „Komunikacija u uslovima globalnog poslovanja“, *Zbornik radova*, Međunarodni naučni skup „Radikalne promene u preduzećima i privredi u uslovima globalizacije“, Beograd, 28. novembar 2003.
- Cvetkovski, T. – Langović, A.: „Novo radno okruženje i korporativna kultura“, *Zbornik radova*, VIII međunarodni simpozijum „Menadžment u novom okruženju“ – SIMORG 2002, Zlatibor 2.-5. jun, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2002.
- Cvetkovski, T. – Langović, A.: „Uticaj kulture na vođenje projekata“, *Zbornik radova*, V internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta „Upravljanje projektima – nove tendencije“ – YUPMA 2001, Zlatibor 28-30.5.2001, Jugoslovensko udruženje za upravljanje projektima, Beograd, 2001.
- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Koliko kvalitetno zaposleni obavljaju svoj posao?“, IV skup privrednika i naučnika „Menadžment tehnologije i inovacija – ključni faktor superiornih operacija i konkurentnosti“, 2-3. novembar 2006, Fakultet organizacionih nauka – Institut za operacioni menadžment, Beograd, 2006.
- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Pregovaranje između projektnih timova – specifičnost interkulturalnih pregovora“, XI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta pod nazivom „Projektno upravljanje organizacijama – novi pristupi“ – YUPMA 2007, Zlatibor 15-17. maj 2007. godine, Udruženje za upravljanje projektima Srbije i Crne Gore, 2007.
- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Uticaj karakteristika ličnosti zaposlenih na organizaciono ponašanje i poslovanje organizacije“, Simpozijum istraživanja i projektovanja za privredu 2006. iipp; Redakcija časopisa istraživanja i projektovanja za privredu, Mašinski fakultet Univerziteta u Beogradu, Akademija inženjerskih nauka Srbije i Crne Gore (pod pokroviteljstvom Ministarstva nauke i zaštite životne sredine Republike Srbije), 2006.

- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Uzroci i posledice loše komunikacije u projektu“, XI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta pod nazivom „Projektno upravljanje organizacijama – novi pristupi“ – YUPMA 2007, Zlatibor, 15-17. maj 2007. godine, Udruženje za upravljanje projektima Srbije i Crne Gore, 2007.
- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A.: „Problemi socijalizacije i orijentacije zaposlenih“, SymOrg 2006, X internacionalni simpozijum „Promene u organizaciji i menadžmentu – Izazovi evropskih integracija“, *Zbornik radova*, Zlatibor 7-10. jun 2006, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2006.
- Cvetkovski, T. – Marinković, D.: „Analiza posla kao prvi korak ka poboljšanju performansi preduzeća“, Međunarodni naučni skup „Poboljšanje performansi preduzeća – uslov poslovanja u evropskom okruženju“, Megatrend univerzitet, Beograd, 10. decembar 2004.
- Grgurević, S. – Cvetković, N. „Perspektive i okviri regionalne ekonomske saradnje na Balkanu“, u zborniku skupa „Privredna kretanja i ekonomska politika 2003/2004“, *Ekonomski anali*, NDEJ, Ekonomski fakultet, Beograd, 17. i 18. decembar 2003, str. 275-282.
- http://www.serbioanfurniture.org/srpski/aktuelno/siepa/investicijeinv_dec_06/budite_dobri_prodavci.htm
- http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/exporter_8.pdf
- <http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/InvesticijeDecembar2006.pdf>
- Jovanović Božinov, M. – Kulić, Ž. – Cvetkovski, T.: *Menadžment ljudskih resursa*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004.
- Jovanović Božinov, M. – Langović-Milićević, A.: *Interkulturni izazovi globalizacije*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.
- Jovanović Božinov, M. – Živković, M. – Cvetkovski, T.: *Organizaciono ponašanje*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2003.
- *Marketing*, broj 298, 2. februar 2006.

PROF. DR ANA LANGOVIĆ-MILIĆEVIĆ
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

KULTURA I MENADŽMENT

Jedno iskustvo: Švedska

Rezime: Prilikom obavljanja poslovnih aktivnosti velika je važnost u izbegavanju početničkih grešaka koje se tiču dubljih slojeva komunikacije. Novo doba uslovljava razvoj tehnike i tehnologije, unapređena je komunikacija i smanjeni su „rascepi“ koji postoje između različitih kultura. Ekonomija prelazi granice matične zemlje stvarajući svet globalne ekonomije. U takvoj globalnoj ekonomiji nastaju i nove prepreke vezane za usklađivanje različitih poslovnih praksi u različitim kulturama. Sve kulture su vođene svojim ekonomijama, a vrednosti svake kulture su način poslovanja ljudi koji im pripadaju.

Nekoliko istraživanja je ukazalo na prisutan uticaj kulture na izbor strategije pregovaranja u međunarodnim poslovnim pregovorima. Drugi deo istraživanja ukazao je na to da su ustupci i dogovori u pregovaranjima takođe pod uticajem kulture. Razumevanje kulturnih razlika je prvi korak ka uspešnom pregovaranju, kasnije uspešnoj poslovnoj saradnji, ali i kreativnom rukovođenju multikulturnim timovima. Razlike u stilu ne moraju da budu prepreke, već mogu da se dopunjuju. U literaturi o međunarodnom poslovanju većina empirijskih radova se bavila ishodom pregovora pod uticajem kultura, dok su teoretski radovi, kao i ovaj, više bili usmereni na eksplicitno razmatranje kulturnih razlika zemalja.

Ključne reči: kultura, međunarodno poslovanje, kulturne razlike

PROFESSOR ANA LANGOVIĆ-MILIĆEVIĆ, PHD
Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade

CULTURE AND MANAGEMENT

One Experience: Sweden

Abstract: It is very important to avoid making start-up mistakes concerning deeper levels of communication during business activities. New age stipulates engineering and technology development, the communication is elevating and the gap between different cultures is decreasing. Economy expands over borders of the parent country and generates the world of global economy. In such global economy, new limitations have arisen, limitations regarding adjustment of distinct business practices in different cultures. All cultures

are guided by their own economy, and the value of each culture is created by the way in which people belonging to it are running their business.

Some researches pointed out the influence the culture presents to the choices of negotiation strategy in international business negotiations. Other researches indicated that concessions and agreements during negotiation are also affected by the culture. Understanding of cultural differences is the first step to a successful negotiation, and later to a successful business cooperation, but also to a creative management of multi-culture teams. Distinctiveness in styles should not be a barrier, they could be supplemental. In the literature about international business, most of the empirical work deals with the negotiation outcome under the influence of a different culture, while the theoretical works, like this one, have been more directed to an explicit consideration of cultural differences between countries.

Key words: culture, international business, cultural distinctiveness

1. Uvod

Novi svet biznisa podrazumeva rasprostiranje poslovnih aktivnosti van matične zemlje, što nameće poznavanje kulture i običaja poslovnih partnera. Uspešno poslovanje zahteva i novi pristup menadžmenta u cilju boljeg razumevanja različitih nacionalnih uticaja i kulture na poslovanje date kompanije. Novi uslovi poslovanja podrazumevaju povezivanje, otvaranje i globalno delovanje, i sve više naglašavaju značaj interkulturene komunikacije.¹

Način na koji posluju kompanije trpi uticaj kulture, tako da zanemarivanje tog važnog faktora uslovljava nepovoljne poslovne rezultate. Da bi se uspostavila poslovna saradnja, prvi korak je pregovaranje, gde se već uočava neophodnost poznavanje kulture poslovnog partnera. Bez obzira na različitost koja postoji između germanskih zemalja i juga i jugozapada Evrope, na primer, u cilju uspešne saradnje je prisutna želja da se poslovni partner dobro upozna pre stupanja u poslovne odnose. Uspešna komunikacija podrazumeva i poštovanje različitosti, spremnost da se prihvate i razumeju razlike. Zašto se ljudi ponašaju po određenim pravilima, objašnjava se preko četiri kulturne dimenzije:²

- *distanca moći* – ukazuje na prihvatanje spoznaja da je raspodela moći nejednaka (distanca moći **velika**: prisutno je slepo slušanje nadređenih od strane podređenih; distanca moći **mala**: prisutna je participacija zaposlenih u odlučivanju i zaposleni na nižim nivoima su visokokvalifikovani);
- *izbegavanje nesigurnosti* – pripadnici ove kulturne dimenzije ne vole nesigurnost, izraženo je jako verovanje u eksperte i njihovo znanje; nastoje da sve aktivnosti strukturiraju i postavljaju više pisanih pravila;

¹ T. Cvetkovski, V. Cvetkovska-Ocokoljić, *Poslovna komunikacija u savremenim uslovima poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.

² G. Hofstede, *Culture and Organizations: Software of the mind*, McGraw-Hill, London, 1991.

- *individualizam* – ukazuje na tendencije ljudi da se sami brinu o sebi i svojoj porodici; zaposleni u kompanijama nastoje samo da rešavaju svoje zadatke, ne očekujući pomoć od drugih, ali ni sa željom da je sami drugima pruže;
- *muškost/ženskost* – *muškost* je takva kulturna dimenzija u kojoj su dominantne vrednosti: uspeh, novac i materijalna dobra; *ženskost* je suprotna dimenzija navedenoj kulturnoj dimenziji *muškosti*, u kojoj su dominantne društvene vrednosti, briga za bližnje i kvalitet života.

Pripadnici različitih kultura mogu drugačije da interpretiraju proces pregovaranja: pristup pregovaranju može biti deduktivan (od opštih postavki do detalja), za razliku od pripadnika nekih kultura koji od samog početka kreću od detalja pa kasnije uopštavaju. Cilj je ukazati na to da je bitno poznavati osobenosti koje poseduju pripadnici odgovarajućih kultura, razumeti ih i poštovati prilikom pregovaranja i, naravno, kasnije u toku poslovne saradnje.

2. Poslovni stil

Švedska je zemlja bogatog kulturnog nasleđa i prirodnih lepota, koja je iskoristila prednosti prirodnih bogatstava (ruda, šumski potencijal. ..). Švedska se trudi da od svog imena napravi brend proizvođača čiste, zdrave hrane. Planira se razvoj i korišćenje novih tehnologija, u šta će se uključiti sve strukture društva jer od toga i zavisi budućnost svih. Proizvodi šumske industrije i rudarstva čine značajan deo švedskog izvoza. Međutim, pravo čudo se, u stvari, desilo uglavnom u inženjerskoj industriji. Poznate su švedske kompanije „Elektroluks“, „Erikson“, „Atlas Ropko“, ASEA/ABB i „Alfa Faval“, koje se uspešno takmiče na svetskom tržištu. Treba napomenuti da su dve najjače marke automobilske industrije u Evropi švedske – „Volvo“ i „Saab“.

Zavisnost švedske industrije od izvoza je slabost koja je sa druge strane usmerila kompanije da održe stalnu promenu proizvoda, inovacije, restrukturaciju, mere povećanja efikasnosti i postavljanje strategije za duži vremenski period. Ovaj pristup funkcionisanja posebno je izražen u kompanijama koje pripadaju sektorima **informacione tehnologije** i **hemijsko-farmaceutskim**. U kompanijama koje pripadaju navedenim sektorima naglašen je intenzivan istraživački rad, i najbolji primeri za to su „Erikson“ (mobilna telefonija) i „Astra“ (farmaceutska kuća).

Specifična filozofija poslovanja da se moderna funkcionalnost i dizajn približe širokim kategorijama potrošača, učinila je da švedski proizvođač nameštaja „Ikea“ i lanac modnih proizvoda „Hennes&Mauritz“ (H&M) izgrade uspešne švedske mreže. Poznat je „švedski stil“ i kultura opremanja prostora koja odiše elegancijom, funkcionalnošću, modernim dizajnom i jednostavnošću.

Posebno treba naglasiti tradicionalnu švedsku kuhinju i švedski sto. Muzika zauzima vrlo značajno mesto u ovoj kulturi, inače Švedska važi za velikog „izvoznika“ muzike. Velika je posećenost mnogobrojnih kulturnih ustanova, opera, pozorišta. Zapravo, kultura i tradicija utiču na sve segmente švedskog života i, naravno, na kulturu poslovanja.

Može se reći da je osnova humanog švedskog društva u 16. veku, kada je skoro čitavo stanovništvo Švedske prešlo u protestantizam, što je uslovalo razvoj kapitalističke privrede. Protestantska radna etika uticala je na mentalitet Šveđana i ubrzala razvoj gradova i manufaktura. Interesantan i značajan je podatak da je sa razvojem privrede došlo i do novog talasa imigranata – katolika i Jevreja, 1780. godine. Navedeni događaji ukazuju na to da Šveđani nikada nisu bili ni etnički ni verski netolerantni, i da multikulturalizam i tolerancija vekovima postoje u njihovom društvu.

Kao jedna od specifičnosti Švedske je da ima najbolje organizovane sindikate. Po zvaničnim podacima, šestoro od sedmero zaposlenih pripada nekom od sindikata. Približno 2,3 miliona radnika učlanjeno je u neki od 24 sindikalna saveza Centralne organizacije radničkih sindikata, a 1,3 miliona službenika učlanjeno je u Centralnu sindikalnu organizaciju službenika. Zaposleni sa akademskim obrazovanjem učlanjeni su u Centralnu sindikalnu organizaciju akademski obrazovanih nameštenika. I švedski poslodavci dobro su organizovani; u Udruženju privatnih poslodavaca je približno 50.000 preduzeća. Poslodavci u državnom, poreskom i opštinskom sektoru imaju svoje organizacije. Radnik je zakonom i sindikalnim ugovorima izuzetno dobro zaštićen, poslodavac može vrlo teško da ga otpusti. Svi problemi između poslodavaca i radnika rešavaju se mirnim putem, o čemu je još 1930. godine između njih postignut dogovor.

Švedska je zemlja sa izraženom *ženskom* kulturnom dimenzijom koja izuzetno brine o svojim građanima, njihovoj ekonomskoj sigurnosti i ljudskim pravima. Šveđane od malih nogu uče da svi ljudi imaju pravo na sreću, da treba brinuti i o drugima, da su svi ljudi jednaki, da je diskriminacija bilo koje vrste veliki greh. U predškolskim ustanovama decu uče da obavljaju kućne poslove i da prave ukrasne predmete od drveta, da pomažu i roditeljima i ljudima kojima je pomoć potrebna. Podela posla na muške i ženske ne postoji. Švedsko društvo razvija radnu kulturu od najmlađeg uzrasta, razvija osećaj pripadnosti društvenim grupama, kao i osećaj zajedništva. U Švedskoj vlada mišljenje da je sreća pojedinca uslovljena srećnim društvom. Ovakvo vaspitanje prilično olakšava kasnije uspostavljanje korporativne kulture, koja je danas osnova konkurentne prednosti, po mnogim teoretičarima menadžmenta.

Obrazovanje u Švedskoj je od posebnog značaja, standardi koji se tiču obrazovanja su posebno visoki. Zapravo, švedsko društvo je učeće društvo. Obavezno je devetogodišnje osnovno obrazovanje, učenici se ocenjuju samo u osmom i devetom razredu, i na osnovu tih ocena vrši se selekcija za upis u srednju školu, koja traje tri godine. U Švedskoj, inače, postoje škole i obrazovanje za ljude svih

životnih doba, veliki broj instruktora za obrazovnu i profesionalnu orijentaciju stoji na raspolaganju, bilo da su u pitanju đaci koji treba da izaberu srednju školu, bilo imigranti koji se uklapaju u društvo, ili ljudi koji žele da promene posao. Kako je Švedsko društvo učeće društvo, naglašen je značaj obrazovanja na radnom mestu onoliko koliko pojedinac želi i koliko mu lične sposobnosti dopuštaju. U Švedskoj je ustaljena praksa da univerziteti tesno saraduju sa privredom, tako da organizuju stručno usavršavanje zaposlenih u samim firmama.

Visoko školstvo u Švedskoj obrazuje menadžere koji su sposobni da svoje veliko teorijsko znanje primene u praksi, koji „umeju da misle“ i dopuštaju i radnicima da misle. Švedsko društvo je izuzetno napredno, i tehnološki, i po nivou obrazovanja, i u kulturnom kontekstu – kako po kulturi življenja, tako i po organizacionoj kulturi.

Još jedna specifičnost, ali i prednost Švedske u odnosu na druge zemlje, jeste postojanje unikatnog prava da se boravi u prirodi i uživa u njenom izobilju. Šveđani su izuzetno posvećeni zaštiti životinja i biljaka, i kod njih su ekološki standardi izuzetno visoki.

Za opisivanje švedskog nacionalnog karaktera često se koriste dva ključna koncepta: egalitarizam i kolektivizam. Činjenica da niko, čovek-žena, star-mlad, nije vredniji od drugoga, omogućava švedski pristup životu. Šveđani su navikli da vode računa samo o svom poslu, koji vredno obavljaju, navikli su da prihvate odgovornost, bez hvalisanja. Elitizam, ekstravagancija i život koji se makar malo razlikuje od norme, i dalje se smatraju tabu temom za mnoge ljude u Švedskoj. S druge strane, kod Šveđana je prisutna otvorenost duha, sposobnost uživanja u veseljima i slobodnom vremenu u potpunosti. Može se reći da ambicioznost, posvećenost poslu i kontrolisano ponašanje tokom radnih sati, stoje naspram divljeg, otvorenog duha i velike ljubavi prema zabavi tokom slobodnog vremena.

Kao jedna od negativnih strana nacionalnog karaktera, izražena je tendencija ka previše strogoj samokritici, i stiče se utisak da su Šveđani ekstremni antinacionalisti. U suštini, težnja ka samokritici je indikacija jedne nove nacionalne karakteristike – perfekcionizma, tj. uverenja da sve što nije savršeno može biti bolje, a ono što je dobro obično se uzima kao činjenica koja se podrazumeva.

Šveđani su izuzetno miroljubiv narod koji se vodi parolom „ne mešati se“, na šta ukazuje i istorijska činjenica da gotovo dva veka nisu ratovali. Navedena karakteristika se odražava i na njihovu korporativnu kulturu, izbegavanje konfliktnih situacija u okvirima same firme, ali i sa poslovnim partnerima.

3. Poslovni kontakti

Ukoliko postoji namera da se uspostavi dobra poslovna saradnja, neophodno je poštovati neka pravila. Naime, u Švedskoj se zakazano vreme veoma poštuje, tako da kašnjenja nisu prihvatljiva. Poslovni sastanak treba zakazati

dve nedelje unapred. U slučaju sprečenosti neophodno je obavestiti nedolazak, ali uz veoma ubedljivo i opravdano objašnjenje.

Kako je za Šveđane slobodno vreme „svetinja“, pogrešno bi bilo očekivati da će oni da rade tokom vikenda, za vreme praznika ili godišnjeg odmora. Ukoliko svoj poslovni zadatak nisu završili na poslu, uobičajeno je da ga dovrše kod kuće. Prihvatljivo je pozvati švedskog kolegu ili poslovnog partnera, ako je potrebno, kada je kod kuće, ako je dao kućni broj telefona i dozvolu za poziv, i ako problem ne može da sačeka do jutra.

Prilikom posete ovoj zemlji i poslovanja u njoj treba imati u vidu brojne praznike koji se proslavljaju u Švedskoj. Mnogim praznicima prethodi pretpraznični dan; on se po pravilu računa kao subota i tog dana su zatvorene banke, kancelarije i druge institucije, dok se prodavnice zatvaraju ranije nego obično. Radno vreme prodavnica određuju njihovi vlasnici, mnoge prodavnice koje rade nedeljom, rade i praznikom, ali to ne važi za sve. U vreme letnjih godišnjih odmora, u julu, mnoge fabrike, radionice i neke prodavnice ne rade, neke poštanske ispostave skraćuju radno vreme sa strankama. Škole i univerziteti ne rade od 10. juna do 20. avgusta. Znači, treba izbegavati zakazivanje poslovnih sastanaka tokom juna, jula i avgusta, kao i krajem februara i početkom marta, jer tada Šveđani najčešće idu na odmor. Prilikom pisanja datuma, oni prvo pišu dan, pa mesec i na kraju godinu. Radno vreme u Švedskoj počinje u 8:30 ili 9:00 sati i traje do 17:00 časova, radna nedelja traje od ponedeljka do petka. U Švedskoj se malo radi prekovremeno, jer švedski zakon o radu dozvoljava samo 5 sati nedeljnog prekovremenog rada, a na godišnjem nivou ne više od 200 sati. Minimalni godišnji odmor traje pet nedelja, većina ljudi ide na odmor u julu, i to treba imati u vidu kada se planira poslovanje u Švedskoj.

Drugi preduslov uspešne saradnje je poštovanje njihovog stila poslovnog odevanja. Poslovno odevanje u Švedskoj podrazumeva konzervativnu garderobu. Za poslovni sastanak preporučljivo je obući odelo i kravatu (za muškarce), tj. odelo ili suknju (za žene). Šveđani su upućeni u modu i prate modna dešavanja, ali izbegavaju isticanje bogatstva kroz oblačenje, tj. prilično su slično obučeni pripadnici različitih slojeva društva. Moguće je da muškarci na posao mogu da obuku patike, doista ne previše sportske, dok žene to ne praktikuju. Većina restorana, izuzev elitnih, ne zahteva previše formalnu garderobu (odelo i kravatu).

Zbog specifičnih vremenskih okolnosti u Švedskoj (zima može da potraje i do devet meseci) ponekad je zaposlenima dozvoljeno da na posao dolaze i u čizmama, pa da se presvuku u udobniju kancelarijsku garderobu i obuću. Za posao se obično izbegavaju svetle boje; preporučuju se tamna odela i svilene kravate za muškarce, a tamne suknje i bluze za žene, osim u letnjim mesecima.

Kao još jedna smernica uspostavljanja dobrih poslovnih odnosa je da Šveđane u toku konverzacije ne treba ispitivati o porodici, poslu i ličnim stvarima uopšte. Treba izbegavati nadglasavanje u razgovoru, a kako Šveđani često kori-

ste pauze u priči, ne treba žuriti i upadati im u reč ako zastanu. Poželjno je izbegavati upoređivanje uopšte, a naročito poređenje lokalnih regija. Veoma se ceni poznavanje razlike između Danske, Finske, Norveške i Švedske i njihovih stanovnika. Naročito brinu o prirodi i vole da pričaju o njenoj zaštiti, ali ne vole priču kroz superlative, niti laži.

Teme o kojima je poželjno pričati su putovanja, švedska kultura, hokej, švedska istorija, aktuelni događaji, itd., a teme koje ne treba započinjati su kritika švedske vlasti i ekonomije, priča o plati, porodici, atentat na Olafa Palmea, lična prošlost i bilo šta povezano sa statusom, položajem i bogatstvom. Šveđani vole neformalan odnos u konverzaciji, ali ne i previše blizak. Kada se jednom uspostavi dobar odnos sa Šveđaninom, vremenom se stvara veća bliskost. Ukoliko se imalo govori švedski jezik, slobodno se može koristiti. Ipak, ukoliko poslovni partneri preferiraju ili bolje poznaju engleski, Šveđani će preći na univerzalniji jezik.

U pojedinim kulturama predusretljivost u vidu poklona je deo poslovnog stila. U Švedskoj poklanjanje stvari nije uobičajena pojava među poslovnim saradnicima. Najbolje je ne poklanjati stvari, ukoliko se ne dobije poklon od švedskog kolege. Iako razmena poklona nije poželjna na početku poslovne saradnje, pri zatvaranju poslovnog ugovora treba pokloniti neku stvar praktične namene, na primer knjigu o svojoj zemlji ili sitno pomagalo za kancelariju (agende, držači za papir i olovke, i slično).

Ono što je prihvatljivo ili, bolje reći, preporučljivo su čestitke za praznike, naročito pred veće praznike, pre svega Božić. Cveće se nosi uglavnom kao poklon domaćici privatne zabave na koju se ide, a treba voditi računa o tome da se u Švedskoj hrizanteme i beli ljiljani izbegavaju kao poklon na veseljima jer se smatraju cvećem prikladnim za sahrane. Takođe, treba izbegavati orhideje i crvene ruže jer se one smatraju znakom romantičnih namera.

Ukoliko se poslovni partner pozove na večeru, u švedski dom najbolje je poneti vino, liker, cveće, tortu i deci čokoladu. Likeri su naročito cenjen poklon jer su prilično skupi. Naročito se poštuje kvalitetan liker ili vino iz Sjedinjenih Američkih Država.

Ako je posetilac smešten u okviru švedske porodice, na rastanku je preporučljivo da pokloni neki visokokvalitetni proizvod iz svoje zemlje koji je teško nabaviti u Švedskoj. Odličan poklon može da bude delikatesna hrana ili pribor o rodnoj zemlji ili gradu. Ne treba poklanjati stvari koje se lako mogu naći u Švedskoj. Ono što se dobija od Šveđana je mali crveni drveni konjić koji predstavlja ukras za kuću i unikat je Švedske.

4. Kulturno nasleđe i upravljanje

U svakoj zemlji menadžeri teže da imaju sopstveni način planiranja, organizovanja, motivisanja i kontrole svojih zaposlenih. Kod Šveđana za uspešnog menadžera važne osobine su organizovanje timskog rada i delegiranje moći na zaposlene. U poređenju sa drugim zemljama, timski rad je od velike važnosti. Dobri menadžeri su oni koji se uspešno nose sa procesima kao što su timska integracija, konsenzus i saradnja. Njihova druga važna osobina je orijencija ka radniku, što se odražava na izbor rukovodioca i ovlašćivanje.

Uspešni menadžeri treba da poseduju sposobnosti da izgrade, integrišu i koordiniraju timove. Radnici vrednuju one menadžere koji ih čini delom tima igrača, gde je vođa pre trener nego sudija. Uopšteno govoreći, dobar menadžer je neko ko će učiniti da članovi tima daju sve od sebe za realizaciju nečega, tako što pokazuju lično interesovanje za razvoj svojih performansi i karijere. I ako takav član daje sve od sebe, i tim će delovati na najbolji način. Timski rad se shvata kao integralni deo kooperacije. Ovo je u suprotnosti sa ostalim modelima timskog rada gde je, na primer, zadatak igrača da pomognu menadžeru da dâ sve od sebe i na taj način dovede tim do pobede. U Švedskoj, u organizovanju timskog rada, javljaju se dve bitne stvari: konsultovanje i odluke donesene konsenzusom.

Proces konsultovanja kreće sa davanjem informacije o nekom projektu i pitanjem da li ljudi žele da učestvuju. Organizuje se sastanak, i učesnici imaju pravo da daju svoje mišljenje ili stručan savet. Obično se saslušaju mišljenja učesnika bez obzira na mesto u hijerarhiji. U ovoj fazi učesnici se smatraju podjednako sposobnim da daju neke dobre ideje, na njih se gleda kao na ravnopravne članove tima. Funkcija pojedinca da bude vođa (ili da bude osoba odgovorna za timski rezultat) smatra se tačkom razlikovanja na osnovu neophodne raspodele zadataka, a ne na osnovu kvaliteta te osobe. Zaista je običaj u Švedskoj da je autoritet neke osobe povezan sa njegovom/njenom ulogom ili zadatkom u organizaciji. Znači, vlast je „instrument“. U drugim zemljama, na primer u Belgiji ili Francuskoj, obično se autoritet direktora povezuje sa ličnošću. Autoritet je lični, što u praksi znači da mišljenje direktora ne mora da bude od presudnog značaja u sredini gde je vlast shvaćena kao „instrument“. Saslušaće se (i možda staviti pod znak pitanja) baš kao i mišljenje drugih, što može kod pripadnika druge kulture da bude pogrešno interpretirano kao ponižavajuće, pogotovo za pripadnike onih kultura gde je vlast shvaćena lično.

U fazi konsultovanja svako iznosi svoje mišljenje. Ovo je u suprotnosti sa sledećim korakom, kada tim pokušava da dostigne konsenzus. Faza konsultacije može da ukaže na mnoga različita mišljenja, ali u fazi odlučivanja dolaze do izražaja kooperativne veštine jednog vođe. Idealni vođa treba da ostavi utisak kod ostalih članova tima da su svi saslušani, da se svako mišljenje uzima u obzir što je moguće više. Švedski menadžeri teže da imaju stil orijentisanosti ka grupi i odlučivanju, koristeći konsultovanje koje se pretvara u zaključiva-

nje. Odluka je orijentisana ka postizanju konsenzusa, koji članovi tima treba da prihvate i primene nezavisno od mišljenja koje su izneli tokom konsultovanja. Navedeno opet može biti kontradiktorno za ljude drugačijih kulturoloških konteksta. Kako mogu ljudi prvo da iznesu svoje mišljenje, a onda da prihvate kompromis koji se ne podudara sa onim što su imali na umu? U stvari, faza konsultacije je momenat kad radnici mogu da pokažu svoju individualnost. Kada jednom iznesu svoje mišljenje, oni se skoncentrišu na tim i konsenzus koji može da doprinese timskoj prednosti. Jedna od posledica je da se konflikti smatraju veoma negativnim. U nekim zemljama konflikti se smatraju nezaobilaznim elementima dinamike timskog rada. Oni se interpretiraju kao učvršćivanje vođstva ili jednostavno kao trenutak nametanja vernosti članova. U Švedskoj se konflikti u timskom radu smatraju opasnim, naročito u fazi odlučivanja. I zaista, ako se članovi fokusiraju na tim a ne na pojedince, konflikt je znak da tim više ne funkcioniše. Ova dinamika tima je značajno različita od dinamike koja prevladava u većini zemalja. Zapravo, u nekim zemljama iznošenje suprotnog mišljenja od rukovodioca je nezamislivo ili uvredljivo, a s druge strane, uzeti u obzir mišljenje zaposlenih tretira se kao pokazivanje slabosti menadžera. Među Šveđanima, promena ili nepoštovanje odluke koja je doneta pri odlučivanju u ime grupe, smatra se uvredljivim po ishod konsultativnog i konsenzualnog procesa.

U Švedskoj zadatak menadžerima je da osposobljavaju zaposlene. Proširivanje ovlašćenja se postiže delegiranjem ovlašćenja i odgovornosti. Postoji verovanje da zaposleni imaju kapacitete i potencijale i da bi menadžeri trebalo da cene njihove inicijative i da prihvate njihove savete. U praksi ovo ima za posledicu proces odlučivanja koji je u većoj meri zajednički nego u drugim zemljama. Postoji primetna tendencija u zemljama gde su ovlašćenja instrumentalna kao u Švedskoj, da zaposleni žele da budu i često jesu s većim ovlašćenjima. Zanimljivo je da menadžeri ne daju direktna naređenja zaposlenima, nego im ostavljaju, možda i prividno, izvesnu slobodu. S druge strane, u Nemačkoj ili Švajcarskoj se ovlašćivanje sprovodi sa mnogo više uticaja menadžera. Oni delegiraju odgovornost, ali sprovode i strogu kontrolu. U Švedskoj, dobre vođe se opisuju kao ljudi koji daju određene informacije, bez direktive. Naređivanje se smatra uvredljivim jer podrazumeva nepoštovanje osećanja autonomije neke osobe. Ovo je u suprotnosti sa nekim sredinama gde naređivati znači biti efikasan ili predstavlja dokazivanje svog autoriteta. U Švedskoj je ključna česta komunikacija između zaposlenih i njihovog direktnog supervizora. Omiljeni način komunikacije su sastanci u četiri oka. Ovi lični razgovori omogućavaju da zaposleni interpretiraju viziju na svoj način i da preduzimaju nezavisne aktivnosti. Cilj česte komunikacije je da se razvije uzajamno razumevanje i lična interpretacija zadataka od strane zaposlenog. Neki stručnjaci kažu da je prenošenje ovlašćenja uspešna strategija, pošto se deli poštovanje i dobija se mnogo od inicijative zaposlenih.

Pored navedenih prednosti ovog stila menadžmenta, mogu se primetiti i ograničenja, koja navode istraživači i strani posmatrači u Švedskoj. Prvo, važnost koja je data timskom radu neizbežno produžava proces. Neki ljudi (verovatno manje naviknuti na konsultativan vid upravljanja, pripadnici drugih kultura) opisuju procese odlučivanja u Švedskoj kao preduge. Oni takođe smatraju da su grupe često nefleksibilne.

Još jedna kritika se fokusira na neku vrstu „grupnog pritiska“. Primećeno je da sazivanje sastanka ima važne indikacije na buduću odluku. Radnici će ponekad odlučiti da ne prisustvuju sastanku zato što se ne slažu sa vizijom neke osobe, samo da ne bi došlo do konflikta. I suprotno, može da se desi da prisustvuju zato što se slažu sa postavkama vođe. Na osnovu ovakve interpretacije javlja se pitanje o pravoj raznovrsnosti mišljenja u toku faze konsultovanja. Primećeno je, takođe, da se u toku faze konsultovanja od učesnika očekuje da budu puni podrške i da iskažu konstruktivnu kritiku i mišljenje, ali isto tako – ukoliko su zaposleni bili protiv nekog projekta – ponekad napuste tim ili bivaju izbačeni iz njega. Ako se pretpostavi da postoji homogenost mišljenja u timu, davanje ovlašćenja ima drugi smisao, tj. ako nadređeni zna da zaposleni teže da imaju isto mišljenje kao i on/ona, onda davanje ovlašćenja nije više poverenje nego odličan način da se ima manje posla. Isto tako, poslovođe imaju tendenciju da obezbede da zaposleni misle isto kao i oni tako što prihvataju određeni komunikacijski stil. Već je napomenuto da je omiljena komunikacija u četiri oka, što opet može da ima drugu konotaciju, kao način za stvaranje ličnog odnosa. Uz pomoć ličnih veza, poslovođe mogu da ostvare veći uticaj na svoje zaposlene. Ali, evidentno je da je ovaj komunikacijski stil efikasan.

Ukoliko se oceni da navedene specifičnosti Švedske, kao što su timski rad i proširivanje ovlašćenja, čine švedski koncept menadžmenta jedinstvenim, uočava se da Holandani mogu da kažu da su procesi konsultovanja i konsenzualnog odlučivanja trenutna praksa i u Holandiji. U zavisnosti od toga odakle dolaze, ljudi će primećivati i druge sličnosti ili razlike između koncepta koji je dominantan u njihovoj zemlji i u Švedskoj. Međutim, stil menadžmenta u Švedskoj je jedinstven do te mere koliko kombinuje razne aspekte po jedinstvenom receptu. Svest o tome šta čini dobrog menadžera može da bude od koristi kada se dođe do pitanja njihove motivacije, ali i do toga kako razumeti njihove reakcije na različite stilove. Na primer, u jednom zajedničkom poslovanju jedna francuska i švedska kompanija su ubrzo došle do pitanja saradnje i javila se napetost. Proces odlučivanja u ove dve kompanije su bili toliko različiti da su već na početku svog zajedničkog poslovanja naišli na krizu. Napetost i uznemirenost kod Šveđana javila se jer su se francuski direktori ponašali „diktatorski“, modifikujući bez konsultacije odluke donete u radnim timovima. S druge strane, i mnogi Francuzi su bili zbunjeni kad su još na početku videli da su Šveđani „nefleksibilni“ i spori pri odlučivanju. Francuzi nisu shvatali zašto toliko mnogo ljudi treba da se konsultuje i zašto rukovodioci nisu obavljali

svoj posao odlučivanja. U ovom slučaju, i francuska i švedska kompanija nije uzela u obzir da imaju fundamentalno različite prakse rukovođenja. Šveđani nisu mogli da shvate da organizacija posla u Francuskoj uključuje procese koji su manje konsultativni, ali na izvestan način brži. Promene koje su sproveli direktori kod odluka donetih u grupi, možda su bile uvedene na osnovu strateških informacija koje su imali. Zaposleni iz Francuske su možda bili manje uključeni u odlučivanje od njihovih švedskih kolega, ali su ih ubedili argumenti njihovih poslovođa da se naprave modifikacije. To se nije desilo sa švedskim zaposlenima, koji su se osetili više uključenim u timski rad i u proces odlučivanja. Oni su smatrali da su promene diktatorske i da se ne poštuje tim. I nisu uspjeli da uspostave komunikaciju u osnovama svojih organizacionih tradicija. Takođe, Šveđani su nedostatak prenošenja ovlašćenja od strane francuskih direktora smatrali nedostatkom poverenja, što je uobičajena praksa u Francuskoj. Svaki tim je polazio od svoje organizacione kulture i prakse.

5. Zaključak

Korisno je imati na umu da se upravljačka praksa razlikuje od zemlje do zemlje, baš kao i koncept o dobrom menadžeru, tj. sposobnosti koje treba da ima uspješan menadžer. Razumevanje ovoga je prvi korak ka kreativnom rukovođenju. Razlike u stilu ne moraju da budu prepreke, već mogu da se dopunjuju. U prethodno pomenutom primeru, francuske direktore je trebalo uključiti u fazu konsultacija. Trebalo je da oni iznesu ono što smatraju strateškim zahtevima u vezi sa njihovim zadatkom. Na taj način bi se došlo do zajedničke odluke. Rukovodstvo u multikulturološkoj situaciji možda zavisi od kombinovanja različitosti u nešto kulturološki novo. Članovi projekta mogu da razviju nove reference s obzirom na način na koji stvari treba da se urade, progresivno dopunjujući njihov sopstveni kulturološki okvir novim elementima koji učvršćuju osnovu za multikulturološku saradnju.

Zato, ako se planira sa Šveđanima, mora se dobro proučiti njihova bogata kultura, duga istorija, kao i nacionalni karakter, da ne bi došlo do nerazumevanja. Ako se zakaže sastanak, smatra se da je pola posla odrađeno, jer Šveđani će pre odbiti sastanak nego da na njemu dođe do konflikta. Proces odlučivanja traži vreme, ali Šveđani su temeljni, precizni, jasni. Vrlo rado će pričati o svojoj kulturnoj baštini, ali će ih zanimati i kultura njihovog poslovnog partnera.

Literatura

- Ake Daun: *Swedish Mentality*, Pen State Press, 1996.
- Charlotte J. Dewitt: „Sweden – Culture Smart! A Quick Guide to Customs and Etiquette, *Synopses & Reviews*, 2007.
- Cvetković, N.: „Globalna slika stranih ulaganja sa osvrtom na zemlje u tranziciji“, *Ekonomski vidici*, br.1-2, godina VI, Beograd, jun 2001, str. 35-46.
- Cvetković, N.: „Menadžment – evolucija i tekući trendovi razvoja“, *Ekonomski anali*, br. 41, godina III (I deo), 1997, str. 37-43; i br. 42, godina III, (II deo), 1997, str. 46-49.
- Cvetkovski, T. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: *Poslovna komunikacija u savremenim uslovima poslovanja*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.
- Cvetkovski, T. – Langović, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Pregovaranje između projektnih timova – specifičnost interkulturnih pregovora“, XI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta pod nazivom „Projektno upravljanje organizacijama – novi pristupi“, YUPMA 2007, Zlatibor 15-17. maj 2007. godine, Udruženje za upravljanje projektima Srbije i Crne Gore, 2007.
- Cvetkovski, T. – Langović, A.: „Komunikacija u uslovima globalnog poslovanja“, Međunarodni naučni skup „Radikalne promene u preduzećima i privredi u uslovima globalizacije“, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2003.
- Cvetkovski, T. – Langović-Milićević, A. – Cvetkovska-Ocokoljić, V.: „Uzroci i posledice loše komunikacije u projektu“, XI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta pod nazivom „Projektno upravljanje organizacijama – novi pristupi“, YUPMA 2007, Zlatibor 15-17. maj 2007. godine, Udruženje za upravljanje projektima Srbije i Crne, 2007.
- Hofstede, G.: *Culture and Organizations: Software of the mind*, McGraw-Hill, London, 1991.
- Jovanović, M. – Langović-Milićević, A.: *Interkulturni izazovi globalizacije*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.
- Jovanović, M.: *Interkulturni menadžment*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2006.
- Langović, A. – Cvetkovski, T. – Langović, Z.: „Uticaj kulture – realizacija projekta“, XI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta pod nazivom „Projektno upravljanje organizacijama – novi pristupi“, YUPMA 2007, Zlatibor 15-17. maj 2007. godine, Udruženje za upravljanje projektima Srbije i Crne Gore, 2007.
- Langović, A. – Cvetkovski, T.: „Tajna uspešne saradnje“, SymOrg 2006, X internacionalni simpozijum „Promene u organizaciji i menadžmentu

-
- Izazovi evropskih integracija“, Zbornik radova, Zlatibor 7-10. jun 2006, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2006.
- Langović, A. – Cvetkovski, T.: „Uspešno pregovaranje u međunarodnom poslovanju“, Međunarodni naučni skup, Megatrend univerzitet, Beograd, decembar 2006.
 - Langović, A. – Cvetkovski, T.: „Uticaj kulture na pregovaranja“, IX internacionalni simpozijum „Menadžment – ključni faktori uspeha“, Zbornik radova, Symorg 2004, Zlatibor, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2004.
 - Langović, A. – Cvetkovski, T.: „Uticaj kulture na strategijski menadžment“, VI internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta „Primenjena projekt menadžmenta u reformama tendencije“, Zbornik radova, YUPMA 2002, Zlatibor, Jugoslovensko udruženje za upravljanje projektima, Beograd, 2002.
 - Langović, A. – Cvetkovski, T.: „Uticaj kulture na vođenje projekata“, V internacionalni simpozijum iz projekt menadžmenta „Project management – nove tendencije“, Zbornik radova, YUPMA 2001, Zlatibor, Jugoslovensko udruženje za upravljanje projektima, Beograd, 2001.

Prikaz knjige
Rad primljen: 13.9.2007.

PROF. DR MLAĐEN KOVAČEVIĆ
Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

AZIJSKO „PRIVREDNO ČUDO“

*Esej o knjizi „Ekonomija Azije“
prof. dr Blagoja Babića, Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.*

I

Društveni, a posebno privredni razvoj Azije, osobito najvećih zemalja tog regiona, predmet je pažnje ogromnog broja istraživanja, raznih naučnih disciplina, širom sveta. Sticajem okolnosti, u poslednje dve decenije u Srbiji se o razvoju Azije malo pisalo. Zahvaljujući višedecenijskom radu profesora dr Blagoja Babića i Megatrend univerzitetu, ta praznina je potpuno pokrivena monografijom „Ekonomija Azije“. Ovo obimno delo je jedino kompletno monografsko delo o ekonomiji Azije u nas. To je prva knjiga na srpskom jeziku koja sadrži celovit uvid u strategije razvoja privreda, ekonomske politike i privrednih dostignuća najvažnijih zemalja Azije.

Ogroman je značaj izučavanja društvene, a posebno ekonomske problematike. Azija je donedavno bila tipično nerazvijeno područje. Početkom XXI veka ona je na putu da ponovo postane središte svetske privrede, kao što je bila do sredine srednjeg veka. Ekonomska istorija ne pamti da je i jedno drugo područje sveta imalo tako visoke stope privrednog rasta u tako dugom vremenskom intervalu. Istovremeno, u svim ekonomski uspešnim zemljama Dalekog istoka, uporedo sa vrlo dinamičnim privrednim rastom, ostvarivana je pravedna raspodela nacionalnog dohotka. Iz tih razloga Svetska banka je ove zemlje označila „privrednim čudima“.

Postoji visok stepen saglasnosti vrhunskih istraživača širom sveta da će XXI vek biti u znaku impresivnog razvoja Azije i najvažnijih zemalja tog kontinenta.

Impresivno tzv. azijsko „jato u letu“ poveo je Japan. Za njim su „uzleteli“ Republika Koreja, Tajvan, Hong Kong i Singapur. Usledio je brzi uspon i niza drugih zemalja – Tajlanda, Malezije, Indonezije i Vijetnama. Krajem prošlog i početkom ovog veka Indija je po visini stope privrednog rasta nadmašila sve druge azijske zemlje osim Kine.

Razumljivo je što najviše pažnje u svetu privlači uspon tri najmoćnije privrede Azije – japanske, kineske i indijske. Tri azijska diva – Japan, Kina i Indija – osobenim putevima stižu do istog cilja – brzi privredni razvoj. Zato je i prirodno što su u knjizi uporedno prikazana i detaljno analizirana ova tri puta razvoja u tri najvažnije zemlje Azije, koja su imala za ishod tri „privredna čuda“: japanski, kineski i indijski.

II

Knjiga se sastoji iz dva dela – opšti i posebni. Opšti deo je „Ekonomija Azije – glavna obeležja“. Posebni deo čine „Ekonomija Indije“, „Ekonomija Kine“ i „Ekonomija Japana“.

A – U opštem delu određen je pojam Azije, što i nije jednostavno kao što izgleda. Sledi odeljak „Psihološki odnos prema Aziji“, u kome pisac objašnjava poreklo i štetne posledice odbojnosti prema Aziji u nas.

Višegodišnja istraživanja pisca ove knjige, jedinog u domaćoj ekonomskoj nauci, sa ciljem da se empirijski i teorijski objasni zastoj u privredi Azije od sredine srednjeg veka do završetka Drugog svetskog rata, sumirana su u odeljku „Politička ekonomija zastoja“.

U odeljku „Putevi razvoja privreda Azije“ izloženi su najvažniji činoci uspona privreda Azije nakon Drugog svetskog rata. Ovaj deo upotpunjen je odeljcima „Uloga Azije u međunarodnim ekonomskim odnosima“, „Konkurentnost u strategiji razvoja Indije i Kine“ i „Uzroci i posledice azijske finansijske krize“.

B – U „Posebnom delu“, u vidu zaokruženih celina – „Ekonomija Indije“, „Ekonomija Kine“ i „Ekonomija Japana“, analizirani su putevi privrednog razvoja tri najveće azijske zemlje. Za čitaoca će biti posebno zanimljiva izlaganja o sledeća tri pitanja: ekonomska misao Azije, razlike u putevima društveno-ekonomskog preobražaja, i sličnosti u strategijama privrednog razvoja.

a) U analizi razvoja Azije pisac uvek daje prednost stavovima i nalazima azijskih analitičara, imajući u vidu da su oni u najboljoj mogućnosti da razumeju civilizacijske osobenosti sveta iz koga potiču.

U delovima posvećenim Indiji i Kini, prve glave su posvećene istoriji ekonomske misli u ove dve najstarije civilizacije. Pisac ukazuje na evrocentrički previd koji se ispoljava u tvrdnji da istorija ekonomske misli počinje sa antičkom Grčkom. Činjenica je, međutim, da je autohtona ekonomska misao u Aziji zasnovana pre više hiljada godina. U Kini i Indiji su samonikla mnoga ekonomska shvatanja koja su ostala trajna tekovina svetske ekonomske misli. Zasluga pisca ove knjige je što je, prvi u nas, dao pregled ekonomske misli ove dve stare civilizacije.

Pisac ove monografije je dao uvid i u razvoj japanske ekonomske misli, koja se posebno razvila u drugoj polovini XIX i XX veku. On japanske ekonomiste deli na: „romantičare“, koji privredni uspon Japana objašnjavaju osobenošću japanske kulture; „realiste“, koji nastoje da to objasne standardnom ekonomskom analizom, i „sintetičare“, koji uzimaju u obzir i kulturne osobenosti japanskog društva i standardnu ekonomsku analizu.

Ukratko, u ovoj knjizi, po prvi put u našoj ekonomskoj literaturi, dobili smo celovit uvid u razvoj ekonomske misli u Aziji.

Posebno je zanimljivo njegovo objašnjenje uloge konfučijanizma u privrednom razvoju Kine. Mnogi pisci uzimaju da je ovo učenje u osnovi „privrednih čuda“ svih zemalja konfučijanske tradicije. S druge strane, neki poznati kineski pisci, uključujući najglasovitijeg istoričara kineske privrede, Hu Đičuanga, tvrde da je konfučijanizam, zajedno s taoizmom i budizmom, u osnovi bio uzrok sporosti razvoja privrede Kine tokom vekova. On zaključuje da i jedni i drugi greše utoliko što isključuju jedni druge.

Konfučijanizam je bio učenje za očuvanje društvenog ustrojstva zasnovanog na preindustrijskoj tehnologiji, to jest tzv. ratarskog društva. Njegova shvaćanja o radinosti, redu, skromnosti, štedljivosti i učenju služila su očuvanju „ratarskog društva“. Kad je promenjeno društveno ustrojstvo, pokazalo se da je konfučijanizam istočnjačka društva pripremio za industrijski rad: skromnost, štednja, red, rad i učenje su osnovi brze industrijalizacije svih zemalja Dalekog istoka.

Po mišljenju autora, razvoj Azije je najslikovitije predstavio singapurski ekonomista Lim Čong Jah, svojom teorije EGOIN (Enterprise, Government, Ordinary workers, Investments, Natural resources). Po njemu je ključ uspeha privreda zemalja Azije skladna upotreba glavnih činilaca razvoja – preduzetništva, države, obične radne snage, investicija i prirodnih bogatstava. Zemlje koje su u tome najmanje uspešne označio je „kornjačama“, one koje se brzo razvijaju „konjima“, a „zrele“ privrede „slonovima“.

b) Tri ekonomski vrlo uspešna azijska društva – Japan, Kina i Indija – imaju različita istorijska iskustva. Japan nikad nije bio kolonija. Kina je bila polukolonija, a Indija kolonija. Japan je u novo doba ušao s kapitalističkom privredom zasnovanom na „vođenom tržištu“ i privatnom svojinom. Kina je otpočela savremeni razvoj kao socijalističko društvo sa centralnoplanskom privredom i kolektivnom svojinom. Indija je, po sticanju nezavisnosti, zasnovala mešovitu privredu spajanjem plana i tržišta i privatne i državne svojine.

v) Sve tri ove velike zemlje su prihvatile i realizovale slične strategije privrednog razvoja. Vođstva ovih zemalja su pošla od postavke da glavnu društvenu nevolju – nezaposlenost – mogu savladati samo industrijalizacijom. Sve tri su počele ubrzani razvoj nakon Drugog svetskog rata sa strategijom „usiljenog razvoja“ dopunjenom strategijom „zamene uvoza“. Sve tri su vremenom napustile ovu strategiju koja je forsirala tešku industriju, kapitalom visokointenzivnu, s

relativno malo radne snage i niskom profitnom stopom. Prešle su na strategiju korišćenja tzv. uporednih prednosti – razvoj lake industrije, koja upošljava mnogo jevtine radne snage, zahteva malo kapitala i ima visoku profitnu stopu. Ovde su azijske zemlje postigle visoku konkurentnost i obimnu akumulaciju kapitala koja im je omogućila da se kasnije vrate na razvoj teške industrije.

Autor ističe stav Nehrua da je najvažnija osobenost Istočne Azije „otvorenost duha“ i da zato u njoj uspevaju svi obrasci razvoja u svim političkim sistemima.

Pisac ove knjige je s pravom ukazao na činjenicu da je Japan početkom 1990. bio zapao u krizu iz koje se postepeno izbavlja. S druge strane, on ističe da Kina i Indija postoje kao beleže visoke stope privrednog rasta. Neki pisci figurativno Indiju upoređuju sa slonom, a Kinu sa zmajem. Oni ističu da slon ide sporo, ali sigurno, a zmaj ide žustro, ali više rizikuje. Zmaj dobija trku na kraćoj stazi, a pitanje je ko će dobiti maraton.

III

Zahvaljujući vrlo širokom obrazovanju pisca, ali i višedecenijskom izučavanju i konsultovanju ogromne literature na više jezika, monografija „Ekonomija Azije“ je, nesumnjivo, najkvalitetniji rad iz te oblasti napisan na srpskom jeziku. Uz to, monografija „Ekonomija Azije“ napisana je lepim i jasnim stilom.

Izlaganja su primereno potkrepljena statističkim pregledima i grafikonima. Pisac je koristio najnoviju literaturu na više jezika. Zahvaljujući ovoj monografiji, koja je, bez ikakve sumnje dobrodošla, budući istraživači privrednog i društvenog razvoja Azije imaće obiman popis odabranih izvora, što će im uveliko olakšati istraživanja.

Monografija može koristiti svima koji se interesuju za ekonomiju Azije – studentima za pripremanje ispita i magistarskih teza i doktorskih disertacija, nosiocima ekonomske politike i privrednicima koji posluju s privredama zemalja Azije.

U uslovima kada u ekonomskoj nauci razvijenih zemalja, većine zemalja u tranziciji i zemalja u razvoju, pa i u Srbiji, dominira neoliberalizam, od izuzetnog značaja je da se ovom monografijom ubedljivo pokazuje da je čitav niz zemalja Azije, koje nisu prihvatile ovu ekonomsku filozofiju, ostvario impresivne privredne performanse i da one imaju uslove za nastavak dugoročnog dinamičnog privrednog rasta i razvoja, uz znatno pravičniju raspodelu nacionalnog bogatstva nego što je slučaj sa ogromnim brojem zemalja koje su prihvatile i koje dosledno sprovode koncept neoliberalizma.

Objavlivanjem ovog rada Megatrend univerzitet sa ponosom može da istakne dalekovidost i opravdanost uvođenja detaljnog izučavanja geoeconomije, a posebno predmeta Ekonomija Azije.

Prikaz knjige
Rad primljen: 26.6.2007.

DOC. DR SVETLANA VUKOTIĆ
Univerzitet „Union“, Beograd

UPRAVLJANJE RAZVOJEM PREDUZEĆA

*Esej o knjizi „Upravljanje razvojem preduzeća“
prof. dr Gordane Komazec i prof. dr Sonje Petrović-Lazarević
Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.*

Knjigom „Upravljanje razvojem preduzeća“ autori dr Gordana Komazec i dr Sonja Petrović-Lazarević vode nas u inspirativnu, neiscrpu i progresivnu tematiku.

Izazovi koje savremeni trendovi postavljaju pred istraživače da proniknu u suštinu *kompanija koje kreiraju znanje i organizacionih sistema koji uče*, kao modernih parametara razvoja preduzeća, nadahnule su i ovaj autorski tandem. Ova materija zahteva multidisciplinarn pristup, naročito ako se ima u vidu kompleksnost koju nose sobom principi menadžmenta, strategijsko upravljanje, globalizacioni trendovi, informacione tehnologije, inovacioni procesi, korporativna kultura, slojevitiji pristup izgradnji kompetitivnih prednosti, pa i okretanje čoveku i fokusiranje na menadžment ljudskih resursa. Uostalom, i autorski tandem u predgovoru, približno ovome što je navedeno, to potvrđuje rečenicom: *da bi se uspešno upravljalo razvojem preduzeća, moraju se slediti tokovi globalizacije, primenjivati savremene informaciono-komunikacione tehnologije i pronalaziti specifični, jedinstveni razvojni programi koji će omogućiti ponudu proizvoda koji će se razlikovati od ostalih ponuđača*. Sve ove samo tak-sativno nabrojane stavke su deo integralne celine koja je nazvana *Upravljanje razvojem preduzeća* i koja je „sigurnim perima“ napisana od strane profesora G. Komazec i S. Petrović-Lazarević.

Pored tečno i kvalitetno prezentovane suštine, grafičke i slikovite aplikacije ne samo da doprinose preglednosti i dokumentovanosti, već ovu knjigu približavaju čitaocu, čineći je istovremeno studioznom zbog relevantnosti problematike kojom se bavi, a s druge strane, vrlo *pitkom* i prijemčivom zbog ras-košne ilustrativnosti.

Recenziju ove knjige potpisuju uvažena imena prof. dr Zdenka Đurić i prof. dr Kazimir Kurij.

Knjiga „Upravljanje razvojem preduzeća“ tematski je podeljena na pet poglavlja.

U prvom poglavlju je vrlo široko obuhvaćen razvoj kao fenomen prirodnih i društvenih sistema. Pored *ambijentalne disperzije* razvoja, data je i njegova evolutivna retrospektiva. Razgraničenje između rasta i razvoja je, takođe, studiozno razmatrano, jer se ovi pojmovi često poistovećuju, kako i sami autori ističu, ako im se ne pristupi sistematično. Koncept u ovom poglavlju se sastoji iz tri konzistentne celine: prve – koja se odnosi na evoluciju, druge – koja se bavi razvojem preduzeća, i treće – koja upravljanju preduzećem daje prioritet. U prvom poglavlju determinacije razvoja su opšte, što i jeste u skladu sa postepenim uvođenjem u neistražene kategorije.

Drugo poglavlje pod nazivom *Značajniji faktori razvoja preduzeća* je oblast u kojoj autori ponovo kroz tri potpoglavlja vode čitaoca prema razvoju preduzeća. Prvi opredeljujući faktor je okruženje. U ovom domenu su razmatrani i nezaobilazni globalizacioni trendovi. Sledeći faktori koji su spojeni u integralni deo koji je nazvan *Nauka i tehnologija kao faktori razvoja preduzeća*, takođe su potvrda još jedne savremene tendencije koju implicira tehničko-tehnološki razvoj. Ovde je bitno istaći da je apostrofirana saradnja naučnoistraživačkih organizacija, univerziteta i preduzeća, što je, čini se, nedovoljno istražena problematika na našim prostorima. Ponovo, kao u i prvom poglavlju, na kraju je istraživanje i razvoj u okviru razvoja preduzeća.

Treće poglavlje *Preduzeće i okruženje* bogato je iznijansirano na sedam segmenata, a kompletan pristup u ovom čitavom delu baziran je na postavkama strategijskog menadžmenta, koji je utemeljen na akcijama koje preduzeće dugoročno preduzima da bi dostiglo superiorne performanse. Početne premise su zasnovane na misiji kao svrsi postojanja kompanije. Nakon pojmovnog određivanja misije, autori se bave akterima strategijskog menadžmenta, koji su nazvani stejkholderima. Strategije i organizaciona kultura su sledeći koraci koji vode do strateškog menadžerskog procesa, koji se manifestuje u planiranju i nameravanoj strategiji. Izbor strategije je razmatran kroz četiri tipa: funkcionalna strategija, biznis ili poslovna strategija, korporativna ili korporacijska strategija i globalna strategija. Sedmi deo trećeg poglavlja odnosi se na organizacione promene. Najpre su određene vrste organizacionih promena, a zatim faze u procesu promena.

Programi razvoja predstavlja naslov i sadržaj narednog poglavlja, koje je diferencirano na četiri oblasti: *Programi razvoja u lancu vrednosti*, *Inovacije*, *Inovacioni proces* i *Reinženjering*. Inovacija je veoma detaljno obrađena, ne samo sa teorijskog aspekta, nego i sa stanovišta njene implementacije u programe razvoja. Inovaciji je dat značaj i kao kategorije, i kao inovacionog procesa. Konceptu TQM – *menadžmentu sveukupnog kvaliteta* je takođe posvećena odgovarajuća pažnja. Reinženjering kao specifikum u domenu razvojnih programa, bio je u fokusu opservacije autora.

Peto poglavlje *Upravljanje razvojem preduzeća* determiniše preduzeće kao adaptivni organizacioni sistem i akcentira proces upravljanja razvojem preduzeća. U diskursu ovog poslednjeg potpoglavlja je sam tok upravljanja razvojem preduzeća, koji kao pandan strategijskom menadžmentu ima faze: planiranja razvojnih programa, odlučivanja o programima, organizovanja realizacije programa i monitoring i kontrolu programa.

Autori su dali i objašnjenje zašto je u ovoj knjizi korišćen izraz preduzeće, jer u duhu našeg jezika ovaj termin asocira na preduzimanje akcije. To su uspešno potvrdili suptilnom razradom ovako heterogene materije, čija se omeđena dinamika može sublimirati u rečenici: *Razvoj preduzeća je kao točak vagona koji sila stalno nosi i pokreće u daljinu, a on se večno oko svoje ose okreće i vrti.*

Knjiga je korisna za akademske *krugove* koji se bave istraživanjem u oblasti upravljanja razvojem preduzeća, poslediplomce i studente biznis studija.

Prikaz knjige
Rad primljen: 12.9.2007.

MR ANA JOVANCAI
Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet, Beograd

EKONOMIJA SRBIJE: SPOZNAJA, POUKE I PERSPEKTIVE

*Esej o knjizi „Ekonomija Srbije“ prof. dr Dragane Gnjatović
Megatrend univerzitet, Beograd, 2007.*

U periodu kad globalizacija uzima sve više maha, kad Srbija teži daljim integracijama i nastoji da prebrodi krize, čini se da jedna karika uvek nedostaje. Mladi su zainteresovani za život u inostranstvu, za upoznavanje novih kultura, egzotičnih zemalja i svetskih sila, ali postavlja se pitanje koliko zapravo znaju o celovitoj ekonomskoj stvarnosti svoje zemlje?

U pravom trenutku pojavljuje se knjiga prof. dr Dragane Gnjatović „Ekonomija Srbije“, jedna od prvih uspešnih temeljnih pokušaja da se na srpskoj naučnoj sceni predstavi i analizira ova tema. Knjiga je, prvenstveno, namenjena studentima koji se bave izučavanjem ekonomskih nauka, ali i svima ostalima koji žele da se upoznaju sa nacionalnom ekonomijom. Veoma su retka naučna izdanja koja za predmet proučavanja imaju celovitu ekonomsku stvarnost zemlje i koja tako sveobuhvatno i svestrano proučavaju uslove, stanja i promene tokom duge ekonomske istorije Srbije. U ovoj knjizi prof. Gnjatović se bavi proučavanjem ekonomskog sistema, ekonomske strukture i rasta nacionalne proizvodnje Srbije, ističući specifičnosti njenog privrednog razvoja. Ovo izdanje uspešno prati razvoj ekonomskih sistema još od prvih civilizacija i veoma vešto i znalacki prepliće istorijski razvoj sa razvojem ekonomije.

Ova štamparski kvalitetno opremljena knjiga, napisana je na 307 strana. Bogato je ilustrovana i sadrži približno 30 tabela koje doprinose lakšem razumevanju materije. Sadržaj knjige organizovan je u šesnaest glava. U spisku literature navedeno je 95 naslova, kao i veliki broj neautorizovanih izdanja.

Prvo poglavlje čitaoca uvodi u izučavanje srpske ekonomske istorije i upoznaje ga sa naučnim metodima izučavanja nacionalne ekonomije. „Osnovni naučni metodi izučavanja nacionalne ekonomije postavljeni su postulatima četiri škole ekonomske misli: istorijske škole, marksističke ekonomske misli, teorije uporednih privrednih sistema i savremene makroekonomske analize.“

Drugo poglavlje veoma jasno i koncizno razmatra suštinske karakteristike predindustrijskih ekonomskih sistema kroz odgovore na četiri ključna pitanja:

- 1) Koji oblik svojine postoji nad sredstvima za proizvodnju kao preovlađujući?
- 2) Ko je vlasnik sredstava za proizvodnju?
- 3) Ko i na koji način prisvaja rezultate ekonomske aktivnosti i u kom obliku?
- 4) Ko i na koji način otuđuje rezultate ekonomske aktivnosti i sredstva za proizvodnju?

Autor nas upoznaje sa definicijama osnovnih ekonomskih kategorija koje su neophodne za izučavanje ekonomske istorije.

U trećem poglavlju veoma sažeto je obuhvaćen period od rimskog osvajanja Balkana dalekog III veka pre nove ere, do kraja perioda turskog feudalizma sa svojim osnovnim karakteristikama.

Sledi četvrta glava i najkontroverzniji ekonomski sistem – kapitalizam, koji počinje da se razvija u XVIII veku, „kada je prvi put uveden industrijski, mašinski odnosno fabrički sistem u proizvodnju“. Autor nam, takođe, skreće pažnju na „temelj kapitalističkog tržišta“ i veoma važan momenat u ekonomskoj istoriji – nastanak bankarskih i berzanskih institucija.

U ovom periodu, zahvaljujući velikim tehničko-tehnološkim promenama, dolazi do ukрупnjavanja kapitala i nastanka „preduzeća takvih razmera kakve su bile nepoznate u ranijoj istoriji“, tačnije – dolazi do nastanka monopola.

Pisac u petoj glavi obrađuje pojavu liberalnog kapitalizma u Srbiji. Nakon konačnog oslobođenja od Turaka, Srbija se oslobađa i od ekonomskog sistema feudalizma. Srpski seljak postaje vlasnik zemlje koju je obrađivao, ali i poreski obveznik „na čijim plećima je počivala poreska snaga srpske države“.

Kao u ostalim zemljama Evrope, i u Srbiji se osnivaju tržišne institucije: Privilegovana narodna banka Kraljevine Srbije (1884) i Beogradska berza (1894).

Autor nas dalje upoznaje sa trgovinskim odnosom Srbije sa Austro-Ugarskom, koji je – s obzirom na činjenicu da je 80% izvoza Srbije odlazilo upravo u Austro-Ugarsku – bio od izuzetnog značaja u ovom periodu.

Šesta, sedma i osma glava obuhvataju period od kraja Prvog svetskog rata do kraja Drugog svetskog rata.

Krajem 1918. godine završen je Prvi svetski rat i stvorena je Kraljevina Srba, Hrvata i Slovenaca. Kao prioritet nametalo se stvaranje uslova za normalno privređivanje. Ovaj period obeležila je još jedna agrarna reforma, unifikacija poreskih sistema i novca i dalje proširivanje berzanskog poslovanja.

Velika svetska ekonomska kriza nije zaobišla ni Kraljevinu Jugoslaviju. Autor nas prvo detaljno upoznaje sa uzrocima krize, njenim uticajem na privredu Srbije, kretanjem dinara za vreme krize, kao i naporima države da reši novonastale probleme. U ovom periodu značajno opada devizni priliv na teku-

ćem računu platnog bilansa Kraljevine Jugoslavije, tako da je Srbija pred Drugi svetski rat bila nerazvijena poljoprivredna zemlja.

Srbija prelazi na ratnu privredu, proizvodnja postaje podređena ratnim potrebama nemačkog Rajha, dok su berze novca i kapitala blokirane. Čitaoci se detaljno upoznaju sa podelom državne imovine, povlačenjem dinara Kraljevine Jugoslavije iz opticaja, kao i svedenim radom Narodne banke u emigraciji.

U nastavku knjige, u devetom poglavlju, upoznajemo se sa ekonomskim sistemom državnog socijalizma nastalim u Rusiji nakon Oktobarske revolucije 1917. godine. Jedna od osnovnih karakteristika jeste promena vlasnika sredstava za proizvodnju i pojava državne svojine kao preovlađujućeg oblika svojine (u SSSR-u čak 90%). Ekonomske aktivnosti organizovane su planski, a za osnovni cilj postavlja se industrijalizacija privrede. Autor nam ukazuje na pojavu jedinstvenih fenomena kao što su: *planska dobit, bespovratno finansiranje i politika planskih gubitaka*.

Ubrzo nakon toga u Jugoslaviji se ukida kapitalizam, a novi ekonomski sistem koji se javlja 1950-ih godina jeste samoupravi socijalizam. Autor o tome govori u poglavljima deset i jedanaest.

Nakon Drugog svetskog rata i u Jugoslaviji je došlo do „obračuna sa domaćom i stranom privatnom imovinom“. Nacionalizacija, agrarna reforma i konfiskacija dovele su do drastičnih promena vlasnika imovine u korist države. Autor u ovom poglavlju govori i o jednoj od najznačajnijih prekretnica u istoriji Jugoslavije, odbijanju novčane pomoći SAD-a, takozvanom Maršalovom planu i definitivnom priklanjanju zemljama istočnog bloka.

U Srbiji se uspostavlja novi ekonomski sistem – sistem samoupravnog socijalizma. Umesto države, za nosioca vlasti proglašava se „radni narod“. Radni narod vrši vlast i upravlja društvenim i državnim poslovima preko samoupravnih organa, počev od preduzeća, preko opština, do republika i federacije. U privrednim preduzećima uvode se radnički saveti, a socijalna i upravljačka prava radnika dobijaju primat nad političkim i građanskim pravima, koja se tretiraju kao zaostatak iz buržoaskog perioda.

Dvanaesto i trinaesto poglavlje prate preobražaj socijalističkih ekonomija u mešovite tržišne privrede. U dvanaestom poglavlju upoznajemo se sa mešovitim tržišnom privredom. „U sistemu mešovite tržišne ekonomije u privredi postoji i privatni i državni sektor svojine, na tržištu posluju preduzeća u različitim oblicima vlasništva, a kontrolu ekonomskih tokova vrše i javne i privatne institucije.“

Ekonomija tranzicije nije bila ništa drugo do prelazak sa centralno-plan-ske na tržišnu privredu. Javljaju se pristalice gradualizma i pristalice radikalizma. Autor u ovom poglavlju akcenat stavlja na privatizaciju državnog sektora privrede i govori o tri načina privatizacije: internoj privatizaciji, eksternoj privatizaciji i podeli vaučera.

U četrnaestom poglavlju upoznajemo se sa naporima SR Jugoslavije da izgradi novi privredni sistem koji će podrazumevati: promenu svojinskih

odnosa, promenu oblika upravljanja u preduzećima i izgradnju integralnog tržišta. Centralna banka dobila je institucionalnu nezavisnost i stvoreni su uslovi za obnavljanje berzanskog poslovanja. Dolazi do transformacije društvene svojine koja se odvijala u dve faze.

Sledeće, petnaesto poglavlje obrađuje krizu tokom 1990-ih godina. Najmračniji period novije srpske ekonomske istorije, čije posledice osećamo i danas, počinje 1990. godine. Iz jedinstvenog finansijskog sistema Jugoslavije, redom su se isključivale: Slovenija, Hrvatska, Makedonija, i konačno Bosna i Hercegovina, čime su prestale njihove obaveze u ekonomskoj, finansijskoj i monetarnoj sferi. Nakon ovih događaja Srbija se suočava sa nezapamćenim makroekonomskim krizama, a hiperinflacija – o kojoj autor posebno piše – ušla je u mnoge svetske udžbenike kao izrazit negativan primer. Dalje se analiziraju uvođenje i rezultati primene Programa monetarne rekonstrukcije i ekonomskog oporavka Jugoslavije.

Koliko je situacija zaista bila beznadežna, autor pokazuje i činjenicom da se Srbija kvalifikovala za međunarodnu ekonomsku pomoć. Nakon NATO intervencije Srbija je pretrpela štetu u iznosu od približno 30 milijardi dolara, i 1999. godine po prvi put se kvalifikovala za zajmove koji imaju karakter ekonomske pomoći najmanje razvijenim zemljama sveta.

I konačno, u poslednjem poglavlju, autor nas detaljno upoznaje sa najnovijim makroekonomskim kretanjima naše zemlje. U prvih šest godina XXI veka ostvaren je napredak u vidu povećanja BDP-a, realnog porasta plata, smanjenja inflacije. Tu je reč i o modelima privatizacije koja je obezbedila značajne budžetske prihode. Usvojen je veći broj reformskih zakona koji uređuju fiskalni, monetarni i bankarski sistem. Dosadašnjim aktivnostima u Republici Srbiji stvorene su osnove za ubrzanje procesa pridruživanja Evropskoj uniji. Srbija je ušla u proces stabilizacije i asocijacije kroz koji se priprema za ispunjenje visokih evropskih standarda u oblasti funkcionisanja tržišne ekonomije, funkcionisanja pravne države, demokratizacije i ljudskih prava, kao ključnih uslova za punopravno članstvo.

U ovom poglavlju dat je i jasan prikaz makroekonomskih kretanja u periodu 2001-2006. godine, gde se čitaoci mogu upoznati i sa najnovijim podacima kao i predviđanjima za budućnost.

Poslednjih šest decenija XX veka bile su, svakako, među najburnijim u poslednjih dve stotine godina srpske istorije. Doživeli smo svetski rat i četiri unutrašnja. Od šezdeset, ratovalo se punih petnaest godina. Srbija je u Drugi svetski rat ušla kao sastavni deo monarhističke Jugoslavije, a iz njega izašla kao jedna od šest republika nove jugoslovenske socijalističke zajednice. Zajedno sa ostalih pet republika delila je sve prednosti koje je druga Jugoslavija uživala u svetu, da bi se, posle raspada zemlje, njen status sveo na prezir tog istog sveta. Uprkos svemu ovome, Srbija se hrabro suočava sa teškim nasleđem prethodnog perioda. Njega, kao što možemo zaključiti, karakteriše zaostala privredna

struktura i netržišna ponašanja ekonomskih učesnika – kao posledica decenij-skog samoupravnog modela privređivanja. Najzad, dogodila se teška ekonomska i socijalna kriza izražena kroz dramatičan pad bruto domaćeg proizvoda (BDP) i standarda stanovništva tokom 1990-ih godina, usled dezintegracije bivše SFRJ, međunarodnih sankcija, ratova i brojnih promašaja ekonomske i sveukupne politike.

Stoga danas, u nastojanju da se doprinese Srbiji u pronalaženju pravog puta i uspešnom prevazilaženju nedaća, neobično je važno da imamo spoznaju čitave ekonomske istorije. Čini se da smo u strategijama, planovima, nacrtima i želji da što više naučimo o uspešnim ekonomskim politikama razvijenih zemalja – zaboravili sopstvenu. Logično je da primere treba tražiti u uspešnijim od sebe, ali ko se danas zaista može nazvati ekonomistom ako nije tokom svoje akademske karijere temeljno proučio sva ekonomska razdoblja kroz koja se kretala njegova zemlja!

Ova knjiga predstavlja izuzetan naučni doprinos, napisana je veoma jasno, i gotovo kao istorijski roman vodi nas kroz vekove i upozna je sa razvojem privrede, osnivanjem tržišnih institucija, izgradnjom infrastrukture i monetarnim sistemom. Upravo zato i jeste namenjena svim čitaocima zainteresovanim da shvate funkcionisanje jednog izuzetno specifičnog privrednog sistema, podstičući ih da se zapitaju kada će Srbija, konačno, naučiti nešto iz sopstvenih grešaka.

Prikaz knjige
Rad primljen: 21.9.2007.

JANA KOVAČEVIĆ, SARADNIK U NASTAVI
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

SAVREMENI STRATEGIJSKI MENADŽMENT

*Esej o knjizi „Savremeni strategijski menadžment“
prof. dr Momčila Milisavljevića, Megatrend univerzitet, 2007.*

*Najveća opasnost u turbulentnim vremenima
nije sama turbulencija, nego poslovanje po jučerašnjoj logici.*

U izdanju Megatrend univerziteta, pet godina posle publikovanja prvog izdanja, izašlo je šesto izmenjeno i dopunjeno izdanje knjige prof. dr Momčila Milisavljevića „Savremeni strategijski menadžment“.

Strategijski menadžment je savremeni koncept nastao u procesu razvoja menadžment sistema. On je bitan za preduzeća koja svoju poslovnu aktivnost obavljaju u uslovima globalizacije i koja su suočena sa kontinualnim promenama u sredini u kojoj posluju. Razumevanje savremenog strategijskog menadžmenta treba da omogući menadžerima da se suoče sa novim nestrukturisanim problemima u svom poslovanju i da ih uspešno reše. Svrha ovog rada je da se unapredi strategijsko razmišljanje, odlučivanje i akcije sadašnjih i budućih menadžera. Knjiga je namenjena profesionalcima budućim, ali i postojećim. Na Fakultetu za poslovne studije u Beogradu koristi se kao osnovni udžbenik za studente akademskih studija iz oblasti menadžmenta, koji pretenduju da postanu vrhunski stručnjaci. Knjiga je, istovremeno, od izuzetnog značaja i za naučnu i za stručnu javnost.

U radu je izvršena stroga selekcija onoga što je osnovni doprinos teoriji, a istovremeno relevantno za privrednu praksu. Pri sistematizaciji materije izvršene su promene tako da je došlo do smanjenja broja glava u odnosu na prethodna izdanja. Šesto izdanje je prilagođeno propisanim standardima u skladu sa zahtevima Bolonjske deklaracije kada je u pitanju nastava na univerzitetima. Specifičnost ovog izdanja je što su na početku svake glave predstavljeni njeni ciljevi, a na kraju je dat rezime kao i ključni pojmovi i pitanja za diskusiju. Time je pojednostavljen i osavremenjen način izlaganja i približen studentima u cilju da bolje razumeju i lakše savladaju savremeni koncept poslovanja.

Knjiga je strukturirana u četiri glavna dela. Prvi deo obrađuje dimenzije strategijskog menadžmenta, drugi deo objašnjava strategijsku analizu, dok se treći bavi strategijskim izborom. Četvrti deo posvećen je proučavanju dimenzija strategijske promene i on ima posebnu praktičnu primenu.

U prvom delu koji se sastoji od četiri glave, objašnjen je koncept strategijskog menadžmenta koji je potreban da se preduzeće suočava sa opasnostima i mogućnostima u globalnoj privredi. Savremeni koncept strategijskog menadžmenta doprinosi usavršavanju sistema planiranja – stvara se fleksibilan proces planiranja koji odgovara preduzećima u uslovima diskontinuiteta. Strategijski menadžment je kontinuiran i interaktivan proces kojim se preduzeće održava u skladu sa svojom sredinom. Zatim su razjašnjeni pojmovi misije, vizije i ciljeva preduzeća. Poznato je da za onog ko nema ciljeve ništa nije relevantno! Takođe je objašnjen termin strategije kao osnovnog načina ostvarivanja ciljeva preduzeća, proces njenog stvaranja, kao i hijerarhija strategija koja postoji u preduzećima sa širim proizvodnim programom. Na kraju je objašnjen pojam konkurentne prednosti i značaj njenog stvaranja i očuvanja u savremenoj svetskoj privredi.

Osnovna svrha strategijske analize je razumevanje strategijske pozicije preduzeća od strane menadžmenta, čime se bavi drugi deo ove knjige koji je podeljen u četiri glave. U fokusu strategijske analize su sredina (mogućnosti i opasnosti), izvori i sposobnosti preduzeća, kao i njegove snage i slabosti. Sledi analiza konkurencije i glavnih konkurenata preduzeća koji se nalaze u njegovoj strategijskoj grupi. Definisan je i noviji termin suštine kompetentnosti koji se koristi u objašnjenju osnove za stvaranje konkurentne prednosti preduzeća. Strategijska analiza je potrebna da bi preduzeće zaista razumelo zbivanja u sredini u kojoj obavlja svoju poslovnu aktivnost, kao i da bi objektivno ocenilo svoje izvore i sposobnosti.

Strategijska analiza je osnova za strategijski izbor kojem je posvećen treći deo ovog „toma znanja“, sastavljen od osam glava. Sugerise se na to da je za izbor racionalne strategijske opcije potrebna jasna vizija koja omogućava izbor i razmatranje realnih alternativnih pravaca akcije i izbor najpovoljnijeg u datim okolnostima. Detaljno su objašnjene tri generičke strategije, strategije rasta, kao i strategije kontrakcije i zaokreta. S obzirom na to da se konkurentna prednost sve više zasniva na neopipljivoj aktivnosti koju konkurenti ne mogu da pribave ili uspešno imitiraju u kratkom periodu, pažnja je posvećena i izučavanju strategija znanja. Kako su tehnološke promene jedan od bitnih faktora koji doprinosi strategijskim promenama u nacionalnoj i svetskoj privredi, važno je objašnjenje i tehnološke strategije. Globalizaciju karakteriše sve veća međuzavisnost nacionalnih ekonomija sa svetskom privredom, tako da je nezaobilazno i proučavanje međunarodnih strategija.

Strategijska promena je svrha strategijske analize i strategijskog izbora, čime se bavi četvrti deo ovog rada koji je podeljen u pet glava. Ukoliko primena izabranog strategijskog pravca akcije ne dovede do željene strategijske

pozicije, poslovna aktivnost se ne može oceniti pozitivno. Najveći broj radova iz područja strategijskog menadžmenta se prevashodno bavi strategijskom analizom i strategijskim izborom. Kako je sprovođenje strategije najkritičnija komponenta strategijskog menadžmenta, posebna pažnja je posvećena strategijskoj promeni – što je značajna karakteristika ove knjige. Strategijska analiza i strategijski izbor su samo priprema za strategijsku promenu. To je jedna od osnovnih poruka rada „Savremeni strategijski menadžment“.

Jedinstven pristup u ovom radu dovodi nas do savladavanja ovog naučnog koncepta i razumevanja najboljeg načina kako da preduzeća ostvare svoje ciljeve i obavljaju svoje poslovne aktivnosti, posebno u uslovima globalizacije i ubrzanih tehnoloških promena.

Možemo zaključiti da ovo nezaobilazno delo za savremeni svet poslovanja predstavlja veliki doprinos za naučnu i stručnu javnost i pečat dostignuća kada se radi o literaturi iz područja strategijskog menadžmenta.

The Library of Congress Catalog

Megatrend review: the international review of applied economics.

LC Control No.: 2007201331

Type of Material: Serial (Periodical)

Uniform Title: Megatrend Revija. English.

Main Title: Megatrend review : the international review of applied economics.

Published/Created: Belgrade : ill. ; 24 cm.

Description: v. : Megatrend University of Applied Sciences, [2004]-
Year 1, no. 1 ('04)-

ISSN: 1820-4570

CALL NUMBER: HB1 .M44

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

33

MEGATREND revija: međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju / glavni urednik Nataša Cvetković. - God. 1, br. 1 (2004) - . - Beograd (Makedonska 21) : Megatrend univerzitet primenjenih nauka, 2004 - ([Beograd : Megatrend univerzitet]). - 24 cm

Dva puta godišnje. - Ima izdanje na drugom jeziku: Megatrend review = ISSN 1820-4570

ISSN 1820-3159 = Megatrend revija
COBISS.SR-ID 116780812

Odlukom Matičnog odbora za društvene nauke Ministarstva nauke i zaštite životne sredine Republike Srbije od 29. 5. 2007, Megatrend revija je registrovana na listi časopisa Ministarstva nauke kao naučni časopis nacionalnog značaja (R 62).