

MEGATREND REVIJA
MEGATREND REVIEW

Tema broja: Kuba
Topic of the issue: Cuba

2/2013



Megatrend univerzitet, Beograd
Megatrend University, Belgrade

MEGATREND REVIJA • MEGATREND REVIEW

No 2/2013

Izdavački savet:
Publishing Council:

Predsednik:
President:
Professor Mića Jovanović, PhD

Članovi iz inostranstva:
International members:

Professor Jean-Jacques CHANARON, PhD – Grenoble Ecole de Management, France
Academician Vlado KAMBOVSKI – Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje, FYR Macedonia
Professor Žarko LAZAREVIĆ, PhD – Institute for Contemporary History, Ljubljana, Slovenia
Professor Norbert PAP, PhD – University of Pécs, Hungary
Professor Sung Jo PARK, PhD – Free University, Berlin, Germany
Professor Ioan TALPOS, PhD – West University of Temisoara, Romania

Članovi iz Srbije:
Members from Serbia:

Professor Mijat DAMJANOVIĆ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Oskar KOVAČ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Momčilo MILISAVLJEVIĆ, PhD – Retired Professor
Professor Slobodan PAJOVIĆ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Milan STAMATOVIĆ, PhD – Metropolitan University, Belgrade

Izdavač:
Published by:
Megatrend univerzitet, Beograd

Direktor izdavačke delatnosti:
Publishing director:
Branimir TROŠIĆ

ISSN 1820-3159

UDK / UDC 3

Svi članci su recenzirani od strane dva recenzenta.
All papers have been reviewed by two reviewers.

Adresa redakcije:

Address:
Megatrend revija / Megatrend Review
Goce Delčeva 8, 11070 Novi Beograd,
Srbija
Tel.: (381-11) 220 30 61
Fax: (381-11) 220 30 47

E-mail: imilutinovic@megatrend.edu.rs

Redakcija
Editorial board

Glavni urednik:
Editor-in-chief:
Professor Boris KRIVOKAPIĆ, PhD

Članovi iz inostranstva:
International members:

Professor Dragan BOLANČA, PhD – Faculty of Law, University of Split, Croatia
Professor Vladimir DAVIDOV, PhD – Institute for Latin America, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
Professor Vladimir S. KOMISSAROV, PhD – Faculty of Law, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
Professor Jana LENGHARTOVÁ, PhD – The University of Economics, Bratislava, Slovakia
Professor Maria DE MONSERRAT LLAIRÓ, PhD – Faculty of Economic Sciences, Buenos Aires University, Argentina
Professor Kevin V. OZGERCIN, PhD – Department of Politics, Economics & Law, The State University of New York, USA
Professor Valeria PERGIGLI, PhD – Faculty of Law, University of Siena, Siena, Italy
Professor Laura RUIZ JIMENEZ, PhD – Institute Hose Ortega y Gasset, Complutense University of Madrid, Spain
Professor Maria Mojca TERČELJ, PhD – Faculty of Humanities, University of Primorska, Koper, Slovenia

Članovi iz Srbije:
Members from Serbia:

Professor Tatjana CVETKOVSKI, PhD – Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Neđo DANILOVIĆ, PhD – Graduate School of Public Administration, Megatrend University, Belgrade
Professor Dragana GNJATOVIĆ, PhD – Faculty of Hotel Management and Tourism, Vrnjačka Banja, University of Kragujevac
Professor Živko KULIĆ, PhD – Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Vladan KUTLEŠIĆ, PhD – Graduate School of Public Administration, Megatrend University, Belgrade
Professor Ana LANGOVIĆ MILIĆEVIĆ, PhD – Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Nataša MILENKOVIĆ, PhD – Graduated School of International Economy, Megatrend University, Belgrade
Professor Sreto NOGO, PhD – Graduate School of Public Administration, Megatrend University, Belgrade
Professor Vladan PAVLOVIĆ, PhD – Faculty of Economics, Kosovska Mitrovica, University of Priština
Professor Branislav PELEVIĆ, PhD – Graduated School of International Economy, Megatrend University, Belgrade
Professor Beba RAKIĆ, PhD – Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Milan ŠKULIĆ, PhD – Faculty of Law, University of Belgrade, Belgrade

Sekretar redakcije i lektor:
Secretary & Serbian language editor:
Irina MILUTINOVIĆ, PhD

Tehnički urednik:
Technical editor:
Ana DOPUĐA

<p>U finansiranju časopisa učestvuje Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. The financing of journal edition has been supported by the Ministry of Education, Science and Technological Development of the Republic of Serbia.</p>
--

“Megatrend Review” is registered
as the leading scientific review of national interest (M 51),
by settlement of the Board of Social Sciences,
Ministry of Science of Republic of Serbia, on May 14th, 2009.

* * *

“Megatrend Review” is registered
in The International Bibliography of the Social Sciences (IBSS)
produced by the London School of Economics and Political Science
since May 17th, 2007.

* * *

“Megatrend Review” is registered and published
in EBSCO's (EBSCO Publishing Inc.) Database "Business Source Complete":
<http://www.ebscohost.com/titleLists/bth-journals.xls>

* * *

“Megatrend Review” is registered
in GESIS "Knowledge Base SSEE", Leibniz Institute for the Social Science:
<http://www.cee-socialscience.net/journals/>

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 – Каталогизacija y publikaciji
Народна библиотека Србије, Београд
3

MEGATREND revija = Megatrend review / glavni urednik = editor-in-chief
Boris Krivokapić. - God. 1, br. 1 (2004)- . - Beograd (Goce Delčeva 8) :
Megatrend univerzitet, 2004- . - 24 cm

Tromesečno. - Nasl. i tekst na srp. i engl. jeziku. - Od br. 3 (2012) preuzima:
Megatrend review = ISSN 1820-4570
ISSN 1820-3159 = Megatrend revija
COBISS.SR-ID 116780812

Sadržaj

Contents

TEMA BROJA: KUBA – MEĐUNARODNI ODNOSI, EKONOMIJA, DRUŠTVO
– TOPIC OF THE ISSUE: CUBA – INTERNATIONAL RELATIONS, ECONOMICS, SOCIETY

PROF. ZOILA GONZÁLEZ MAICAS, PhD Higher Institute of International Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba CUBAN FOREIGN POLICY IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN	5
PROF. LEYDE E. RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, PhD Higher Institute of International Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba THE ROLE OF CUBA IN INTERNATIONAL POLITICS	15
PROF. GEORGINA NÉMETH LESZNOVA Higher Institute of International Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba CUBA: THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT, MIGRATORY POLICIES AND OTHER CHALLENGES	25
PROF. CARLOS MARTINEZ SALSAMENDI Higher Institute of International Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba HISTORICAL CONTINUITY OF THE CUBAN REVOLUTION	47
PROF. ERNESTO MOLINA MOLINA, PhD National Association of Economists and Accountants of Cuba, Havana, Cuba ECONOMY IN CUBA FROM 1989 TO 2012	65
PROF. AIXA KINDELÁN CRISTINA LARREA, PhD Higher Institute of Foreign Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba LANGUAGE BARRIERS: NEW WAY OF INTERPRETING WITHIN THE NEW INTEGRATION SCENARIOS	85
<hr/> EKONOMIJA – ECONOMY <hr/>	
PROF. DR PREDRAG KAPOR Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd NOVI GLOBALNI „JURIŠ NA ZEMLJU“ I NEKE POUKE ZA SRBIJU	99
DR JELENA MINOVIĆ Institut ekonomskih nauka, Beograd ANALIZA LIKVIDNOSTI FINANSIJSKOG TRŽIŠTA SRBIJE I HRVATSKE	117

DR PREDRAG PETROVIĆ Institut društvenih nauka	
POTROŠNJA I REALNI DEVIZNI KURS: POSTOJI LI BAKUS-SMIT ZAGONETKA NA RELACIJI SRBIJA-EMU?	135
PROF. DR SLAVICA JOVETIĆ Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac	
MR NENAD JANKOVIĆ Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac	
ZNAČAJ NAUČNO-TEHNOLOŠKOG RAZVOJA ZA DRUŠTVENO-EKONOMSKI RAZVOJ ZEMLJE: MODELI FAKTORSKE ANALIZE	155
ALEKSANDAR FILIPOVIĆ Fakultet dramskih umetnosti, Univerzitet umetnosti u Beogradu	
VIDEO-IGRE KAO NAJOZBILJNIJI BIZNIS KREATIVNE INDUSTRIJE NA POČETKU 21. VEKA	177
ŽIVOTNA SREDINA – ENVIRONMENT	
<hr/>	
PROF. DR DRAGOLJUB TODIĆ Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd	
PROF. DR VLADIMIR GRBIĆ Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd	
GLOBALNI PROBLEMI ŽIVOTNE SREDINE I LOKALNA SAMOUPRAVA U PROCESU EVROPSKIH INTEGRACIJA REPUBLIKE SRBIJE	193
KRIMINOLOGIJA – CRIMINOLOGY	
<hr/>	
PROF. DRAGAN MANOJLOVIĆ, PHD Graduate School of Public Administration, Megatrend University, Belgrade	
CRIMINOLOGY AND VICTIMOLOGY ASPECTS OF THE CRIMINAL ACTIVITIES OF THE CAMORRA	209
MENADŽMENT – MANAGEMENT	
<hr/>	
PROF. DR ZORAN STOJKOVIĆ Fakultet za menadžment, Zaječar, Megatrend univerzitet, Beograd	
PROF. DR VIDOJE STEFANOVIĆ Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Nišu	
ZNANJE KAO NAJVAŽNIJI RESURS PREDUZEĆA	229

MR SREĆKO STAMENKOVIĆ MYSKIN d.o.o., Beograd	
ORGANIZACIONA PRAVDA KAO POKAZATELJ KVALITETA UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA U ORGANIZACIJAMA U SRBIJI	249
DEJAN SEKULIĆ, MASTER Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu	
MR Marija Mandarić Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu	
DR SNEŽANA MILIĆEVIĆ Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu	
IZVOZNI MARKETING KONDITORSKE INDUSTRIJE SRBIJE: EMPIRIJSKA STUDIJA – KONCERN „BAMBI BANAT“ A.D.	271
DR DRAGOLJUB RADUŠKI KULTURNI MENADŽMENT I MARKETING KAO FAKTORI RAZVOJA POZORIŠNE DELATNOSTI U BEOGRADU	289
PRIKAZI KNJIGA – BOOK REVIEWS	
<hr/>	
DRAGANA ĐURIĆ, ASISTENT Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd	
SUDSKO PRAVO / JUDICIAL LAW	309

CUBAN FOREIGN POLICY IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

The Cuban foreign policy in Latin America and the Caribbean could be understood by studying first the principles that have guided the foreign policy of the country, and second the foreign policy of the United States that has been aimed to destroy the development plans of this particular revolutionary process since the triumph of the Cuban Revolution, recruiting the Latin American governments in its endeavour within the framework of the Organization of American States (OAS).

Keywords: international relations, foreign policy, international economic integration, economic dependency, American blockade, collapse of the socialist block, systemic crisis of the capita

The implementation process of Cuba's insertion policy in the international context is highly complex due to the special characteristics of the historical relationship between this country and the United States.

In the early 1820s, the Ripe Fruit Theory and the Monroe Doctrine provided the US government with a historical justification for the military and political intervention in Cuba. Future administrations made interpretations that fitted their interests so they could justify their policies and unilateral actions in Latin America and the Caribbean. By the end of the 19th Century, the United States had applied the concept of Manifest Destiny in the region.

The United States could not control Cuba due to different internal and external historical events until 1898 when they intervened militarily in the Cuban-Spanish war taking the role of "the saviour".

Cuba approved its first Constitution in 1902. However, the Island was forced to accept a constituent amendment that gave power to the United States to intervene militarily in the Island whenever they understood their interests were at risk. The famous Platt Amendment remained as an appendix of the Cuban Constitution till 1934.

Neo-colonial status of the Republic of Cuba: the significant flow of North American capital to the Island favoured and strengthened its economic depen-

* PhD in Economic Sciences, Professor of the Higher Institute of International Relations "Raúl Roa García", Havana, Cuba, e-mail: zoilag@isri.minrex.gov.cu

dence on that country as well as the mono-productive and mono-exporting economy of the Island. This flow of capital was invested mainly in the sectors which were of the greatest interest for the North American market: sugar, nickel, mining industry, land, and the creation of a service sector and a basic infrastructure to facilitate the achievement of the North American goals. The Commercial Reciprocity Treaty validated the former goals.

The basis of the neo-colonial model designed for the Island remained unaltered until January 1st, 1959 when the Revolution triumphed. The US government was in control of the political, economical and social sectors of Cuba through its Embassy in Havana.

The Cuban foreign policy supports the basic principles of the International Law:

- Respect for the sovereignty, the independence and the territorial integrity of the States.
- Self-determination of the population.
- Sovereign equality of the States and population.
- Disagreement with the interference in the States internal affairs.
- The right to the international cooperation for mutual benefit and interest.
- Peaceful relations between the States and the rest consecrated precepts written down in the United Nation Chart.
- It condemns all hegemonic, interferential and discriminatory practice within the international relations, as well as threatening, the use of the force, putting into practice unilateral coercive measures, aggression and any form of terrorism of the State.
- The Cuban foreign policy in Latin America and the Caribbean could be understood by studying firstly the principles that have guided the foreign policy of the country, and secondly the foreign policy of the United States that has been aimed to destroy the development plans of this particular revolutionary process since the triumph of the Cuban Revolution, recruiting the Latin American governments in its endeavour within the framework of the Organization of American States (OAS).

The Cuban foreign policy in Latin America and the Caribbean consists of four essential stages:

- *Emergency period (1959-1962) of Cuba within the Latin American and Caribbean framework based on its foreign policy.*

The period is characterized for: Agrarian Reform Law, Nationalization Law, literacy campaign, the Housing Reform Act, free education and healthcare. Furthermore, the relations with the socialist countries, and the Latin American and Caribbean countries were improved.

In April 1961 the Bay of Pigs was a failed attempt to occupy the Island. The triumph of Cuban army over the mercenaries strengthened the local economic and social changes, and the relationship with the Latin American and Caribbean revolutionaries.

- *The period of isolation from 1962 to 1970, only the Mexican government maintained a bilateral relationship.* This period begins with the imposition of the total US Blockade on the Island on February 7th, 1962, and the expulsion of Cuba from the Organization of American States (OAS), and the 2nd Declaration of Havana. There were groups of fascist governments in Latin America: Brazil and Paraguay were ruled by traditional tyrannies in Central America, the Spanish-speaking Caribbean was involved in a similar situation to the one in Central America, the Dominican Republic was attacked in 1965 and the rest of the nations were still under the colonialism. Cuba had to adjust its foreign policy in the area because of the defeats suffered by the guerrilla movements in Latin America, the death of Che Guevara in Bolivia in 1968, the promotion of progressive military in Peru and Panama, and the liberation of the English-speaking Caribbean from colonialism.
- *Period from 1970 to 1979: deterioration of the Latin American and Caribbean governments' official blockade on Cuba and broadening of the political and economic links.* The US government economic and political blockade on the Island began to deteriorate due to the broadening of the economic and financial links in the region, the crisis of the political alternatives proposed by the US Government for the region, the collapse of the fascist regimes in South America, the crisis of the model for the Caribbean Basin, the major setback of the Falkland Islands, the role played by the progressive movements, and the unquestionable need of strengthening the integration processes before the Foreign Debt crisis.
- In the early '80s, there was a tendency to reintegrate and bring Cuba closer to Latin America: there were popular revolutions in Granada and Nicaragua, Cuba and Latin America supported the Argentinean cause during the Falkland Islands War, military dictatorships collapsed in South America, and so on.
- The crisis of the Inter-American system was intensified, not only from a political point of view but from an economical as well. This was discussed in international events of international prestige such as: SELA, ALADI, MNOAL, Grupo de Cartagena. The discussions were mainly based on the denunciation of the Foreign Debt and the economical mechanism that could give solution to the unavoidable problems.

Setbacks and achievements that characterized the period, worldwide as well as in Latin American and the Caribbean.

- The collapse of the World Socialist System during the first half of the '90s.
- The beginnings and the relative exhaustion of the Neo-liberalism in the region.
- The crisis of the US Security System during the early years of the century.
- The consolidation and crisis of mechanism and organizations promoted by the US in order to strengthen its hegemonic power over the region, such as the Free Trade Agreement with Canada and Mexico, the Free Trade Treaty of the Americas (FTTA), and the Puebla-Panama Plan.
- The creation of organizations that promote the development and interests of the region in which Cuba takes part in one way or the other, such as Latin American Economic System (known by its Spanish acronym SELA), Association of Caribbean States (known by its Spanish acronym AEC), Latin American Integration Association (ALADI), and the Southern Cone Common Market (known by its Spanish acronym MERCOSUR).
- Deepening and development of the Caribbean integration process (CARICOM).
- The left-wind turning process in Latin America that began with the Hugo Chávez Frias' electoral victory in December, 1998 in Venezuela. His mandate became stronger after the Coup d'état attempt in April, 2002; the birth of the revolutionary process in Bolivia; the electoral victory of Eduardo Correa in Ecuador; the electoral victory of Daniel Ortega in Nicaragua in 2006.
- The emergence of the ALBA: Bolivarian Alternative for the Americas. It has been consolidated pragmatically with bilateral and multilateral cooperation agreements, especially with Cuba, Bolivia, Brazil, Argentina and the Caribbean. Among these agreements we can mention Petrocaribe, the energy agreement with Brazil and Argentina, the new membership of Venezuela in MERCOSUR, the Andean Community (AC) and other prospects aimed to strengthen the regional coordination, cooperation and integration in opposition to the discussed interference process of the FTTA.
- The forces that rule on the region's political scope have dissimilar characteristics and tendencies within a wide political and ideological spectrum.
- The upholding tensions within Inter-American system with disagreements in core issues of the agenda, allowed the configuration of different coalitions of interests and conflicts between different groups of countries, transnational and non-governmental bodies, especially regarding the economic, social and environmental agendas.
- The National Security Strategy of 2006 summarizes the US hemispheric vision in the following statement: "If the closest neighbours of the United States are not secure and stable, then the Americans will be less secure".

- *The role of the Caribbean within the political and economic relations with Cuba.*
- The positions of the Caribbean governments regarding foreign and especially multilateral policies have been very efficient related to the Cuban foreign policy due to their support in the confrontation with the United States.
- In general, the Security Strategy states that the region is not a matter of prioritized interests of the United States. Moreover, this country has always influenced directly on the regional or local problems in the area whenever it thought it was necessary to take into account its “national interest” and work with a particular policy “case after case”.
- Some of the issues in this security agenda are: drug trafficking and money laundry, arms dealing, corruption, transportation of nuclear wastes in the Caribbean Sea, transnational criminal activities, the increase of illegal immigration, natural disasters and global warming, and, finally, AIDS. These issues required of a joint effort.
- The security of small states is one of the core issues where size is an important element.
- Among the inter-state conflicts in the region, those related to territorial and boundary disputes are still important issues in the Caribbean.
- That is why regarding the National Security issue the possible scene for the Caribbean could be described as follows: A steady scene where sudden changes in the North American vision and action are unlikely to happen. It seems that there are no reasons for the United States to change its policy abruptly.
- *Economic and cooperation relations between Cuba and the Caribbean.*
- These relations continue to develop positively, and the cooperation policy that has been put into practice has played an important role in the process.
- However, the commercial relations with unstable outcomes and a tendency to decrease are seen differently.
- The Association of Caribbean States is a highly important channel to put into practice Cuba’s foreign policy in the Caribbean.
- The AEC requires a political and financial support as well as an internal executive. These requirements are far from being achieved due to the different interests in the region. The support of Cuba and Venezuela would be the basis for a new stage of negotiation of its working objectives.
- On the other hand, the Caribbean countries have kept a stable position regarding their support to the ALCA and the search of a preferential treatment even though they recognize that the main philosophy is based on the reciprocity.

- The commercial relations between CARICOM and the US were highly encouraged in 2006 because of the two parties' decision to give a fresh impetus to the Commerce and Investment Council.
- The signature or the negotiation status of the Free Trade Agreement between CARICOM and the US is in progress.
- The policy of eliminating the special and differential treatment that is set for small economies is an issue of great tension within this process because it is a key component of the Caribbean foreign policy.
- The relations with Europe are highly important for the Caribbean Countries, and therefore, the Regional Negotiation Machinery (RNM) made some demands to the European Union regarding the deregulation of goods, the dimensions of the integration and the implications of certain measures, highlighting the importance and urgent need of taking into account the size, economic situation and social realities of the small and medium-size economies.

Reality and possibilities of the Caribbean integration. Challenges for a greater coordination of the Integration Initiatives with Latin America

- There is no doubt that 2008 was an important year regarding the definitions related to the Caribbean integration, knowing that they could not face in isolation the challenges coming with the new century and the derogation of the concepts of preferentiality.
- There is an urgent need of analyzing the problems of the Caribbean economy with priority together with the restrictions and limits due to the structural transformations of the economies of the regions and which have to be faced after a long period of time with access to preferential markets.
- Some changes in the strategy of the tourism industry have been recommended to boost its growth. Regarding this matter, it would be useful to mention the fact that according to some estimates, the Caribbean collects only \$ 15 USD out of \$ 100 USD expended in the area.
- Six countries have announced that they will join the common market: Barbados, Belize, Guyana, Jamaica, Trinidad and Tobago, and Surinam; and the six members of the OECO announced their membership in the 27th Summit of CARICOM.
- The creation of the Regional Development Fund (known by its Spanish acronym FDR) is highly important. It has been declared that this institution is ready to support with financial or technical aid the countries, zones or sectors at an economic disadvantage, at the same time that they have to face the cost after the changes they will put into practice in order to join the regional common market.

- The development of the Caribbean Court of Law and the establishment of the operational frameworks that allow it to establish the settings for intermediation and negotiation with no foreign interference have been other important steps.
This is an important declaration since the Caribbean integration is based on commerce and has some boundaries. Likewise, the figures have demonstrated that it has reached its limits, and so the commerce has proved to be insufficient to go deeper in the process of integration. That is why a regional economic and productive strategy is needed and that is only possible within a single-economy system.
- The course of the integration should continue with an emphasis on the development of the economy in order to face the elimination of the preferential prices, giving priority to the primary production sectors that could be advantageous and are related to tourism services. At the same time, there should be diplomatic efforts to extend the preferentiality using any instruments and means necessary to continue the process.

References

- Bosch Juan (1995): *De Cristóbal Colón a Fidel Castro (El Caribe: frontera imperial)*, Editorial Corripio, República Dominicana
- *Estay Jaime La nueva integración económica de América Latina y el Caribe. Balance y Perspectivas en el cambio de siglo*, Compilación, AUNA y Universidad Autónoma de Puebla México, 2000
- Guerra y Sánchez Ramiro (1970): *Azúcar y población en las Antillas*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana
- Suárez Luis (2003): *Madre América. Editorial Ciencias Sociales*, La Habana, Cuba
- Serbín Andrés (1997): *América Latina y el Caribe Anglófono ¿Hacia una nueva relación?*, Compilación, Editorial Nuevo Hacer, Argentina
- Grafenstein Johanna Von (1999): *Nueva España y el Circuncaribe: 1779-1808on, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, UNAM, México
- González-Ripoll Navarro, María Dolores, García Mora, Luis Miguel (1997): *El Caribe en la época de la independencia y las nacionalidades*, México
- James C. L. R. (1989): *The Black Jacobins, Toussaint L' Overture and the San Domingo Revolution*, Nintage Books, New York
- Knight Franklin W. (1990): *The Caribbean, The Genesis of a Fragmented Nationalism*, Oxford Univ. Press

- Moreno Fragnals Manuel (1978): *El Ingenio*, Editorial Ciencias Sociales, La Habana
- Parry J. H., Sherlock P. M. (1976): *A Short History of the West Indies*, The Macmillam Press, Ltd.
- Williams Eric (1978): *From Columbus to Castro. The History of the Caribbean (1492-1969)*, Edit. A. Deutsch, Inc., London
- Girvan Norman (2000): “Reinterpretar al Caribe”, *De Revista mexicana del caribe*, Nu. 7, University of the West Indies, 2000.
- Girvan Norman, Byron Jessica (2000): *CARICOM/Cariforum: Integración regional y los temas del comercio internacional*, Editorial Nueva Sociedad, Venezuela
- López Coll Armando (1983): *La Colaboración y la integración económicas en el Caribe*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana
- López Segrera Francisco (1989): *La Administración Reagan y la Cuenca del Caribe: Geopolítica y estrategia military*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana
- Manley Michael (1974): *The Politics of Change. A Jamaican Testament*, Andre Deutch, London
- Gaztambides Geigel Antonio (1996): “La Invención del Caribe en el Siglo XX como Problema Histórico y Metodológico”, *Revista Mexicana del Caribe*, 1/1996, 74-96
- González Maicas Zoila: Consideraciones sobre las perspectivas de la Asociación de Estados del Caribe 2004 AEC y 2005 ISRI
- González Maicas Zoila, Roberto González (2005): “El Caribe en la Encrucijada 2005”, *Revista Política Internacional ISRI*, Varias publicaciones internacionales Trinidad Tobago, Puerto Rico, Venezuela, Isri.
- González Maicas Zoila: “Hacia una Zona de Turismo Sustentable en el Caribe”, Trinidad Tobago 2003 y 2004 Periodos del área Caribe Insular a través de la red AEC
- García Tania. Tesis Doctoral y otros documentos publicados
- Martínez Ana E. (1999): Reunión Especial de jefes de Estados y De gobiernos del CARIFORUM. Memoria Santo Domingo: Secretaria de Estado de Relaciones Exteriores
- Beltrán Luis, Serbín Andrés (1992): *El Caribe entre Europa y América: evolución y perspectivas*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas
- Gaztambide Géigel Antonio (2000): *Cien Años de Sociedad. Los 98 del Gran Caribe*, editorial El Callejón, San Juan, Puerto Rico
- Grafenstein Johanna Von, Muñoz Laura (coord.) (2002): *El Caribe. Región, frontera y relaciones internacionales, en dos tomos*, Instituto Mora, México
- Gunn Clissold Giliam (1998): *Divergent Internacional Perspectivas on the Caribbean Briefing Paper No. 1*, Georgetown University, Washington

- Hall Kenneth Dennis (2000): *Contending with destiny, The Caribbean in the 21st Century* Ian Randle Publishers, Kingston, Jamaica
- Knight Franklin, Palmer Colin (1989): *The Modern Caribbean*, The Univ. of North Carolina, Press
- Oliva Carlos, Serbín Andrés (comp.) (2002): *América Latina, el Caribe y Cuba en el contexto global*, AUNA, La Habana
- Ramsaran Ramesh, Dookeran Winston (1988): “The Caribbean Quest: Directions for Structural Reforms in a Global Economy”, *Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies* (Special Issue), 1-2/1988, Stockholm University, Sweden
- Ratter Beate, Sandner Gerhard (1997): *Conflictos territoriales en el espacio marítimo del Caribe*, Edit. Fondo FEN, Colombia
- Rodríguez Beruff Jorge (1988): *Política militar y dominación. Puerto Rico en el contexto latinoamericano*, Edic. Hiran, Río Piedras
- Serbín Andrés, Bryan Anthony (1991): *El Caribe hacia el 2000. Desafíos y opciones*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas
- Serbín Andrés (1990): *¿Vecinos indiferentes? El Caribe de habla inglesa y América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas
- Serbín Andrés (1989): *El Caribe: ¿Zona de paz?. Geopolítica, integración y seguridad en el Caribe no hispánico*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas
- *El Caribe y Cuba en la postguerra fría*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1994
- Tulchin Josphe, Serbín Andrés, Hernández Rafael (1997): *Cuba and the Caribbean*, The Latin American Program at The Woodrow Wilson Center for Scholars, USA

Prof. dr Soila Gonzales Maikas

Institut za međunarodne odnose „Raul Roa Garsia“, Havana, Kuba

KUBANSKA SPOLJNA POLITIKA U LATINSKOJ AMERICI I NA KARIBIMA

S a ž e t a k

Kubanska spoljna politika u Latinskoj Americi i na Karibima može se razumeti ako se prvo prouče principi na kojima se zasniva spoljna politika zemlje, a zatim uzme u obzir i spoljna politika Sjedinjenih Američkih Država, koja ima za cilj da uništi razvojni plan revolucionarnog procesa i koja se primenjuje od trijumfa Kubanske revolucije, regrutovanjem latinskoameričkih vlada u okviru Organizacije američkih država radi ostvarenja njenih ciljeva.

Ključne reči: međunarodni odnosi, spoljna politika, međunarodne ekonomske integracije, ekonomska zavisnost, američka blokada, kolaps socijalističkog bloka, sistemska kriza kapitalizma

THE ROLE OF CUBA IN INTERNATIONAL POLITICS

The Cuban foreign policy since the triumph of the Revolution has its roots in the most advanced tradition on the struggle, of different Cuban generations, in obtaining the national and total independence. Since the 19th century it has taken the very best from the strong homeland, self-dependent and Latin-American character and anti-imperialist radicalism expressed by Martí's ideas and the Marx and Lenin ideas expressed by the leader of our Revolution, Commander in Chief Fidel Castro.

Key words: international policy, Cuban foreign policy, US blockade against Cuba, economic international crisis

The Cuban foreign policy since the triumph of the Revolution has its roots in the most advanced tradition through struggle, of different Cuban generations, in obtaining the national and total independence. Since the 19th century the struggle has been expressed in the ideas of a strong homeland, self-dependent and Latin-American character and an anti-imperialist radical - Martí and Marx and Lenin's ideas expressed by the leader of our Revolution, Commander in Chief - Fidel Castro.

The role of Cuba in the international relations field is also the result of the political contribution of all revolutionary forces which fought against the dictatorial regime of Fulgencio Batista (former unconstitutional president of Cuba from 1952 to 1959). Afterwards, the current Cuban Communist Party was founded in 1965.

The Cuban foreign policy is based on principles and its pronouncements are the expression of the Cuban resistance against the unfair relations system, in which the US government as a unique and most powerful country since 1991 and its European allies, impose their rules in the world policy and try to dominate the third world countries, by the use of military force and the economic blackmail.

* PhD in Historical Sciences, Professor of the Higher Institute of International Relations "Raúl Roa García", Havana, Cuba

Since the triumph of the Revolution, on January 1st, 1959, the Cuban foreign policy has been attached to and defends the basis of the international public law. One of the most outstanding principles are: the respect of the sovereignty, the independence and territory integrity of each state, the right of every country to have self-determination, the equality for each country, the disapproval to the interfere in the internal affairs of the states, the right to international cooperation regarding mutual and equal interest among the states, the respect to the peaceful relations among the states and further issues stated in the UN letter.

According to the UN letter, the Cuban Revolution condemns every practice of hegemony and discrimination in the international relations, as well as, threatening, the use of military force, the adoption of coercive and unilateral measures, aggression or any form of terrorism of a state.

At the same time, the Cuban foreign policy is guided by invariable political principles that would strengthen its positions in the eyes of the international community, as well as, governments and political sectors worldwide.

Some of those principles are as follows: the international cooperation and solidarity of the Cuban Revolution with the progressive countries and states around the world and also its policy against the US imperialism.

In the complex international situation that mankind is going through, the general strategies of the principles of the Cuban foreign policy can be summarized in the following targets:

- The struggle of the Cuban people against the US blockade, a truly economic war which has cost more than 975 billions US dollars to the Cuban nation. To have an exact idea of how harmful the US blockade against Cuba has been, let's analyze the following example: The US government confiscated from Cuba more than 493 millions US dollars from April, 2010 to April 2012, as part of the economic blockade imposed to the island for over fifty years.
- Under the same concept the US government frozen the amount of 223, 7 US dollars to Cuba in 2009.
- Furthermore, the US authorities kept blockaded six properties in New York and Washington, belonging to the Cuban State.
- The economic, commercial and financial US blockade against Cuba constitutes a violation of the UN letter and the international laws.

It is extremely important to emphasize that the economic, commercial and financial US blockade against Cuba, constitutes a violation of the UN letter and the rules established by the International Public Laws. With the only purpose of eliminating the Cuban Revolution, the US blockade aims to surrender the Cuban people by hunger and sicknesses. In 1960, Lester Mallory, Deputy Assistant Secretary of State for Inter- American affairs, sent Roy R. Rubottom a memorandum in which this idea was stated in this way:

“Most of Cubans support Castro (...) There is no an effective political opposition (...) the only effective way to make Castro lose his internal support is by provoking an internal crisis caused by the economical dissatisfaction and the starvation (...) we have to put into practice all our means to weaken the economic life. By denying Cuba funds and supplies, we could reduce real and nominal salaries, which at the same time, could provoke starvation, dissatisfaction and the overthrow of the revolutionary government”.

The main purpose of these US economic sanctions against Cuba are well-known all over the world. That is why the confrontation of the Cuban diplomacy versus US blockade is supported by the majority of the UN state members. In 2012, 188 countries voted against the US blockade at the UN plenary session in New York, only three countries voted against (The United States, Israel, and Palau) and two countries abstained (Marshall Island, Micronesia).

As a matter of fact, Obama could end up the US blockade against Cuba, who just has to listen to his co-citizens, the world and accomplished what he himself said in 2009 at the UN tribune, addressing to the world: “The international laws are not an empty promise (...) No country has the right to rule over another country”

The international refusal of the US blockade against Cuba has been supported by most of the countries all over the world. In 2011, 186 countries voted against the US blockade in Cuba at UN General Assembly, while the USA and Israel voted for it and countries such as: Marshall Islands, Micronesia and Palau abstained.

Since 1992, when 59 countries voted against the blockade for the first time, Cuba has received additional 127 votes, even some US allies were forced to vote against US due to the public opinion and the pressure of the States members of the UN. This is the case of some US protectorates in the Pacific Ocean such as: Marshall Islands, Micronesia and Palau occupied by USA after the WWII.

The integration of the Latin American and Caribbean countries, widens the relations with the Caribbean Community, The Association of Caribbean States, The Latin American Association for Integration and the South American Common Market, within the boundaries of the Bolivarian Alternative for the Americas, the Union of the South American Nations, the Latin American and Caribbean Countries Community and in that way developing medical contribution, education, tourism and energetic sector for the Latin American and Caribbean countries' welfare.

As well as the Caribbean and Latin American countries, Cuba has resisted and faced the US hegemonic and unique power. An example of this was the significant battle against the neoliberal economic policy and the Area of Free Trade for the Americas.

Development and strengthening friendship and collaboration with the third world strengthens the Non-Aligned movement and international relations.

Strengthening of UN Security Council as an international organization and its defence of real multilateralism in its international policy corresponds to the most elementary standards of the Public International Laws written in its constitutive letter.

There is a struggle to release from prison the Cuban Five who were unfairly condemned in USA.

There is a special meaning for the Cuban foreign policy which is the struggle against every form of terrorism, particularly the state terrorism which has been practiced by the US government against Cuba such as not taking Luis Posada Carriles on a trial.

The ongoing process is strengthening of diplomatic relations and policies with Latin America and Europe regarding self-respect and ethical issues.

It is a high priority strategy for the Cuban government to work with the illiterates and important personalities related to our culture. The constant exchange with political parties, trade union organizations, women, students, parliamentarians, authorities from the region, locals or municipalities, as well as the maintenance of wide dynamic of links and relations of friendship with several sectors of the public opinion all over the world.

In the last few years, the Cuban foreign policy has obtained very important international achievements. First of all, as the main tendency is, there has been remarkable and growing capacity of the Cuban Revolution to defeat the G.W. Bush administration's plan which could isolate our country from the international community. This plan has been maintained by the Obama's administration with the complicity of some European allies. This anti-Cuban strategy has been carried out intensively and with a huge amount of economic and financial resources aimed at destabilizing the political Cuban system.

On the contrary, Cuba maintains diplomatic relations with 184 UN members, has 148 representations abroad in 121 countries.¹

Cuba has also political and diplomatic relations with representatives of the noble cause of the Palestine and Sahrawi people, in their struggle to have the total control of their territory and become independent states, as well as, to become UN members.

Politically speaking, it is significant that the US government has not been able to stop the international presence of the Cuban Revolution, as well as strengthening friendship, cooperation and self-respect with the rest of the countries. On the contrary, the Cuban Revolution is more prestigious, it has more authority, and more relations with other countries than ever before. Cuba has also received important visitors such as head of States and chancellors. Cuba's international links are developed due to the admiration generated by its resistance and its victory during the most difficult years of great challenges and economic crisis this country had to face.

¹ Taken from www.cubaminrex.cu, on April 10th, 2012.

The cooperation of the Cuban Revolution with the third world countries is getting stronger. Accordingly, we want to point out the great development of the “Miracle Operation”, when millions of Caribbean and Latin American patients have recovered their sight; as well as 52,662 students from all over the world who graduated from the school of Medical Sciences in Cuba.

Between 2008-2009 the scholarship students in Cuba, amounted to 30 thousands nine hundred and eighty-seven. They came from 121 countries all over the world and studied medical sciences, sports, arts and higher education specialties. Nowadays, those students contribute to the economic and social development of their countries.

Fifty thousands of Cuban collaborators are working at present in 98 countries, 37 thousands belong to the health care system. The solidarity of the Cuban Revolution created the “Henry Reeve” brigade which faces the health problems caused by natural disasters in other countries. The Cuban international medical brigades have helped people from Pakistan, Guatemala and Indonesia, the countries which have been seriously damaged by natural disasters such as earthquakes, flooding and tsunamis.

Cuba is also struggling against the media campaign against our country, which is financed and organized by American institutions. The Cuban foreign policy has demonstrated the hypocrisy and double moral of the USA and the EU at the former Human Rights commission. Cuban diplomacy has also denounced the opposition of the EU to a resolution regarding an investigation at the illegal US naval base in Gtmo, Cuba; in which prisoners are tortured and sex-abused. The investigation has also claimed for the underground prisons in European soil, as well as the underground flights which carry prisoners accused of terrorists. Up to now, the EU has hindered this investigation and the clearing up of those facts.²

The NOAL Summit was held in Cuba, for the second time, in September 2006. This international movement unites 119 state members. The Cuban government ratified its commitment of revitalizing and strengthening the unity among the NOAL state members and assumed the presidential period for three years. As the president of the NOAL movement, Cuba worked for the world peace, self-respect, collaboration and the right of every country to develop. Additionally, Cuban government stated that the NOAL movement should become a tool for developing the cooperation among Southern countries, as well as, the development of social projects such as: literacy, human resources for the health care system and programs which allow the correct and efficient use of energy.

The election of Cuba to rule the NOAL movement was a genuine recognition to Cuba’s work and defence of the noblest principles of the International Law.

² It was denounced by Felipe Pérez Roque, former Minister of Foreign Affairs of Cuba, at the high level segment of the Human Rights Council. - *Granma newspaper*, Havana, June 21st, 2006.

It was also the homage to the resistance of the Cuban people and to the millions of Cuban who have accomplished honourable missions abroad.

The interrelation between internal and external Cuban policy

Cuba is a country with limited natural and financial resources, that in no less than fifty years, built up impressive international relations and political links which enabled it to avoid being defeated by the unique super-powered nation in the world, even though this nation had declared its purpose to destroy the Cuban Revolution. Cuba has been, and still is, an important participant in the international field with a strong third-world leadership.

Foreign relations in Cuba play an essential part in its domestic policy. The role of Cuba in the international arena is a demonstration of the dialectical interrelation among the essential components of its foreign and domestic policies. The participation of the Cuban people in the revolutionary process and their support to the government's policy provides a better perspective for a successful Cuban acting in the international relations.

Cuban foreign policy is protected by a deep feeling of sovereignty and national dignity. The ethical tradition of the Cuban revolutionary and political thought and the historic role of the Cuban Revolution have contributed to the increase of its political power, worldwide recognition and moral. Cuba always tells the truth and never lies which represents a constant ethic of its foreign policy.

The Cuban Revolution has always maintained the same political behaviour, regardless of the international situation. It has never betrayed its friends. Cuba has not subordinated the interests of any nation to its own interest and it has never used the instruments for collaboration and aid, as tools for pressurizing or inderence on the internal affairs of other states either. For Cuba there is political, religious nor ethnic discrimination.

In an international context, characterized by limitless militarism and a serious economic and social crisis of the capitalist system led by the United States, the Cuban Revolution has shown its humanism and its leading position to a fairer and possible international system.

References

- Benítez Cabrera José (1967): *David Goliat*, Siglo XX, Ediciones Granma, La Habana, Cuba
- Boesner Demetrio (1986): *Relaciones Internacionales de América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas
- Castro Ruz Fidel (1978): *Informe Central. Primer Congreso del PCC*, Editorial ciencias Sociales, Ciudad de La Habana
- Cuba en la ONU (1961): *Discursos del ministerio de Relaciones Exteriores*, Raúl roa, ONU, La Habana
- Dinestein Herbert Samuel: *The making of a missile crisis: October 1962*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore
- *Discursos. Historia de la Revolución cubana*, Editorial Política, La Habana, 1980
- Domínguez Jorge (1989): *To make a Word safe for revolution: Cuba's foreign policy*, Harvard University Press
- El bloqueo contra Cuba, la más larga y cruel historia de violación de los derechos humanos, *Granma*, La Habana, 10 de diciembre del 2012
- Escalante Font Fabian. *Cuba la Guerra secreta de la CIA*, Editorial Capitán San Luis, 1993
- Fajardo Marcelino (2004): "Alzugaray Carlos. Contribución de Raúl Roa García, Canciller de la Dignidad, en la política exterior cubana", *Revista Política Internacional (ISRI)*, Nro. 4, julio-diciembre, 2004
- Franklin Jane (1985): *Cuba's International Relations Foreign Policy*, Westview Press, Boulder
- Goldenberg Gregorio (1972): *Mission a la ONU*, Editorial Vanguardia Obrera, La Habana
- *Granma Newspaper*, Havana, June 21st, 2006
- Huberman Leo, Sweezy M. Paul (1960): *Cuba Anatomía de una revolución*, Editorial Vanguardia Obrera, La Habana
- Lechuga Carlos (1991): *Itinerario de una farsa*, Editorial Pueblo y Educación, La Habana
- Lechuga Carlos (1995): *En el ojo de la tormenta*, Editorial Si-Mar, S.A, Austria
- Marcelino Fajardo and Carlos Alzugaray about the contribution of the "Chancellor of dignity" Raul Roa García on the Cuban foreign policy. *International Political magazine of the In Advanced Foreign Relations Institute in Havana*. July-December, 2004.
- Pérez Benítez Santiago (2005): "Especificidades de la política exterior cubana: Factores explicativos", *Revista Política Internacional (ISRI)*, Nro. 5, Enero-junio, 2005

- Pérez Roque Felipe (2006): “Véase su intervención en el segmento de Alto Nivel del Consejo de Derechos Humanos”, *Periódico Granma*, La Habana, 21 de junio del 2006.
- Renauvin Pierre (1967): *Historia de las Relaciones Internacionales*, Aguilar, Madrid
- Rodríguez Rodríguez, Rafael Carlos (1963): *Letra con filo*, Editorial Ciencias sociales, La Habana
- Santiago Pérez Benítez (2005): “Specific issues of the Cuban Foreign Policy: Explicative Factors”, *International magazine on politics*, In-advanced International Relations Institute, Havana, January-June, 2005
- Schlesinger Arthur (1965): *A Thousand Days*, New York
- Tabares del Real José A. (1960): *Revolución cubana: Ensayo de interpretación*, La Paz
- The figure was confirmed by a communication of the OFAC, attached to the Department of Treasure, which unfairly accused Cuba of being a sponsor of terrorist activities
- Welch Richard (1986): *Reponse to Revolution. United States and the Cuban Revolution 1959-1961*, The University of North Carolina Press, 1986.

Prof. dr Leide E. Rodrigues Hernandez

Institut za međunarodne odnose „Raul Roa Garsia“, Havana, Kuba

ULOGA KUBE U MEĐUNARODNOJ POLITICI

S a ž e t a k

Od pobeđe Revolucije kubanska spoljna politika ima svoje korene u naprednim oblicima borbe različitih kubanskih generacija u cilju sticanja nacionalne i sveopšte nezavisnosti. Još od 19. veka preuzeto je najbolje od snažnog, nezavisnog latinoameričkog karaktera, antiimperijalističkog radikalizma izraženog kroz Martijeve ideje i ideje Marksa i Lenjina izražene od strane vođe naše revolucije, vrhovnog komandanta Fidela Kastru.

Ključne reči: međunarodna politika, kubanska spoljna politika, američka blokada Kube, ekonomska međunarodna kriza

CUBA: THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT, MIGRATORY POLICIES AND OTHER CHALLENGES

The most varied effects in the consecutive economic recessions of the systemic crisis of the capitalism worldwide, as the signs of the quick breakthrough of its imperialistic phase during the last two decades, have affected the socio-economic development and the international migratory processes in a distinct way. In the case of Cuba, the disappearance of the socialist block in the 90s and American hostility present for more than two centuries have deeply marked the strategy of economic development and migratory issues of this Caribbean country.

Despite the persistence of the consequences deriving from the factors previously mentioned, Cuba continues its economic policy implementation based not only on social justice but also on the normalization of its relations with its emigrants.

Keywords: migratory policies, development, American blockade, international migrations, collapse of the socialist block, systemic crisis of the capitalism

1. Cuba: The socio-economic development, migratory policies and other challenges

The phenomenon of the international migrations, as the object of study of the social sciences, has been approached through the most diverse methods and subjects. Today, the complexity of this topic requires to be treated in a holistic and trans-disciplinary methodology.

The international migration is a process of deep historical roots which is an essential part of the evolution of humanity¹. Currently, 3 % of the world population (nearly 200 million people), that is, 1 in every 33 people in the world lives outside² his/her home country. Due to the increasing trend, the incidence of the international emigration regarding political life of countries as well as the bidi-

* Georgina Németh Lesznova, Master of Science in International Economic Relations, Professor of the Higher Institute of International Relations "Raúl Roa García", Havana, Cuba; e-mail: ginanemeth@isri.minerx.gov.cu

¹ Dr. Antonio Aja Díaz: "Topics on international migrations debates", Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, Universidad de La Habana, <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/cuba/cemi/temas.pdf>

² <http://www.acnur.org/t3/noticias/noticia/dia-internacional-del-migrante-ban-destaca-beneficios-para-paises-receptores-y-de-origen/>

rectional interrelation between the international migratory processes and the socio-economic development is more substantial.

The migratory crises in the most developed countries are more frequent and uncontrollable. They are not only the signs of the unjust international division of work by the means of the unscrupulous exploitation of the South by the North, but a sign that the current world order, that of the capitalism in its lingering imperialistic phase, is untenable.

Today's world is inconceivable from the ethical understanding of the human development where the abundance of luxury goods for certain consumers coexist with the shortage and the increase in the price of basic foods. While 20 % of the world population leads a highly materialistic and destructive lifestyle which affects nature by absorbing 80 % of its resources annually, a very inadequate consumption prevails in the South, although the North supplies its overconsumption of natural resources thanks to the South.³

All the above-mentioned factors explain that the question of the international migrations has become a strategic topic of the international relations in the XXI century.

According to what has previously been explained, the current migratory problem of Cuba cannot be analyzed as an isolated case, since it falls within the group of the international migratory processes, which, with the advance of the globalization, has experienced same exogenous phenomena that affect the rest of the countries globally.

Nevertheless, the American hostility toward this country, imposed for more than two centuries and intensified much more since the triumph of the Cuban Revolution (1959), plays a decisive role among the historical, economic and geopolitical conditions of the Cuban migration abroad. These facts should be analyzed thoroughly.

The article has the objective to analyze the reciprocal incidence between the current migratory problem of Cuba and its economic and social development, as well as the challenges that derive from them. In this study, the interrelation between the main obstacles for the economic and social development of Cuba and the main characteristics of the migratory flows of Cuba abroad in the recent past will be studied.

2. Cuba in the context of the world migratory processes

In the context of the big migratory waves, Cuba is not classified among the first countries in the world. There are countries whose population is concentrated rather outside than inside their national territories⁴. In the case of Cuba, the

³ Dr. Ernesto Molina Molina: *Ensayo crítico sobre las teorías del desarrollo*, La Habana, 2008.

⁴ For example: Cabo Verde, Lebanon, etc.

quantity of Cuban residents abroad⁵ reaches one million four hundred thousand people⁶ (this figure refers to the first generation of citizens settled abroad permanently), representing around 10 % of the population from Cuba that live in the Island.

The numeric proportion of the Cubans among the ethnic minorities inside the United States is not the most significant one: the Cubans hardly represent 0.4 %⁷ of the American population and just 4.0 % of the Hispanics⁸ residing in the United States. Around 15.1 %⁹ of the American population is Hispanic.

Therefore, the Cuban migration abroad is neither a unique nor a new phenomenon in the world, although the rest of the migratory processes are distinguished for its historical, economic and geopolitical conditions, having acquired very peculiar features since the triumph of the Cuban Revolution. Cuba has adopted a model of domestic and sovereign development by means of construction of a fairer society.

Two global international politics facts have affected the migratory processes of Cuba in the last two decades (although both are part of the same process of the advance of the capitalist production regime) that stopped the development of

⁵ The limitations of the extension of the present article do not allow approaching the question of migration abroad with temporary character thoroughly. For such a reason, in this work, for the reasons of simplicity, we do not include the national population's part, whose stay abroad is temporary, in the concept of emigrants. Starting from the migratory regulations ratified by the Cuban Government in 2012, by the means of the law decree Not. 302, Modifiable of the Law Not. 1312 law of Migration September 20, 1976, it is expected that the migration of temporary character increases in comparison to the permanent one.

⁶ Data: Abroad Cuban Residents' Consular Affairs Division. Ministry of Foreign Affairs of Cuba, 2012.

⁷ The total of people of Cuban origin registered by the Census 2000 was 1 241 685, out of which near a million were born in Cuba.

⁸ On 6 November 2012, Barack Obama was re-elected for his second term as President of the United States. Hispanic vote was one of the main factors to guarantee Obama's second term, who won with 75 % support contrary to 23 % that supported the republican candidate Mitt Romney. At least 12 million Latins voted, which means an exceptional event for the registrations of an American presidential election. In this election, the Latin vote could constitute a new moral commitment and a solid political incentive so that, in his last period in the Oval Office, Obama can deploy a migratory reformation that can improve the situation of the Hispanic residents in the United States. This illusion remains in the minds of millions of people like one of the unfulfilled promises during Obama's first command. On the other hand, the economic, commercial and financial blockade imposed by the United States against Cuba for more than 50 years could not be underestimated which is a true backwardness of the cold war and it stops the American foreign policy in the political, ideological and diplomatic confrontation of that period with maximum tension in the international politics – Dr. Leyde E. Rodríguez: *The Hispanic vote in the United States and the blockade against Cuba*, Rebelión, 13/11/2012.

⁹ Source: The World Factbook, Translation and edition: Juan Cajaraville Fernández, (cajaraville@oc.bandec.cu) Commerce and Loan Bank, 20 de octubre de 2012.

the humanity's economic and social development and the disappearance of the socialist block abruptly, and, the sharper effects of the global structural systemic crisis of the capitalism, in its lingering current phase (the imperialist one), much more stressed in the last decade.

The collapse of the socialist block, for the former socialist countries – which are mostly part of the affected periphery in the European Union today, due to their submission to the imposed rules of the current world “order” - seemed to be considered as the arrival of freedom: the opening of the frontiers and the possibility of traveling - seemingly - without restrictions to any place of the world for their citizens.

In fact, behind all that, it was (and it continues being) the traditional *modus operandi* of the Western powers during the Cold War, in which, the robbery of talents (brains and muscles), was part of the strategy of weakening of the socialist system so that countries belonging to that ideological trend could not reach a level of economic development that allowed them to show the superiority of the socialist system over the capitalist one.

Nevertheless, contrary to the expectations of the people of the former socialist countries of the Central and Oriental Europe region who were given “the freedom of travel” and “the free movement of the labor force” that the membership to the West could enable them, shortly had to face the reality of having become second-category citizens.

The deterioration of the social situation of the former socialist countries after the collapse of the socialist block and rising unemployment in them, as well as the difficult to adapt to the new state compared to the one of well-being and relatively equal social justice, led to a massive emigration of the labor force from those countries to the West.

Amid this labor exodus, the former socialist countries do not only become supplying sources of cheap labor force for the West, but they are considered as second-category human beings, besides being humiliated and submitted to acts of xenophobia, racism and other violations of their human rights.

That mobility of the labor force from the countries of lower development level, is not spontaneous but it is stimulated from abroad with appealing programs that are generally referred to as the strategies of development of the receiving countries, and occasionally they possess a guided political component - for example, the case of Cuba.

Canada and the European Union, for example, have recognized in their programmatic documents the necessity to promote a reception and retention strategy of highly qualified human resources that otherwise they lose in the transoceanic competition with the United States. They move more to Canada, the USA, Australia, New Zealand and Ireland. In the case of Ireland, it is one of the main poles of attraction of highly qualified emigration in the branch of computer sciences. They have structured an entire industry based on immigrant professionals, offering them advantages for the insertion, better wages etc. It does

not mean that it is a permanent emigration. It is a labor emigration of highly qualified professionals that for the effects they made in the issuing countries it is considered like “robbery of brains”¹⁰

As a direct consequence of the circumstances described above, the former socialist countries of Central and Oriental Europe have lost dozens of thousands of professionals during the last two decades. Just to mention an example: during the referred period, more than ten thousand doctors have emigrated from Hungary (an undoubtedly considerable figure, being a population of hardly ten million people) and in 2012, it is expected to be additional emigration of around six thousand.¹¹

In Cuba, according to recent studies, between 1995 and 2003, 34,202 Cubans hardly emigrated with university level, approximately 20 % of the university professional potential of this period.¹²

In the case of Cuba, the phenomenon of the brains robbery has a special importance, for several reasons. Above all, because Cuba plans the formation of its Human Capital¹³, the plan of scholarships in the University is in relation

¹⁰ Dr. Ileana Sorolla Fernández, Professor, Researcher and Director of the International Migration Study Center Havana University (CEMI). *Emigration and university context: ¿where are we heading to?!* by Pavel López Guerra, Alma Mater, Digital Review Havana University.

¹¹ Ref: Newspaper “Népszabadság” (Hungary), 16/11/2012: *Rekordszámú orvos indult világra*, “An unusual number of doctors left Hungary” – (the author’s unofficial translation), http://nol.hu/belfold/rekordszamu_orvos_indult_vilagga

¹² Dr. Ileana Sorolla Fernández, Professor, Investigator and Director of the Center of Studies of the International Migrations of the University of Havana (CEMI). *Emigration and university context. Where are we heading ?!* by Pavel López Guerra, Alma Mater, Digital Magazine of the University of Havana.

¹³ Regarding the concept of the Human Capital, MSc. Roilán Rodríguez Barbán, in his essay titled “The Human Capital: analysis from a Marxist-Leninist and pro-Castro approach” expresses that it is indispensable to refer to the meaning of Human Capital, in its widest term; and not exactly of the extended concept today in the world, of which is so much spoken and written, and very few times or hardly ever located inside the specific context. According to Rafael Alhama, the extended concept is excluding, simplistic and elitist that does not take into account the individual’s different dimensions nor their integral development as a person.

The Human Capital term began to be used in the middle of the XX century, starting from a sociological study carried out by Theodore Schultz and Gary Becker. According to them, great part of the economic growth of the western societies could be explained if a variable denominated Human Capital was introduced, correlated with the level of specialized formation that the economic agents or individuals of this society had. In diverse works with a strong neoclassical control refer to this like an economy based on the knowledge, intellectual capital, human resources, etc.

Most of the bourgeois investigations on this topic always place, in first place, the factor gain, without keeping in mind to the hard-working man that is the payee of this category and to the one that the final result of its work should be dedicated.

to the demands for the economic development. If that planning¹⁴ is affected by an external perpetuated force, then the development conditions¹⁵ of the country will be affected as well.

On the other hand, the economic stability, unaware of the ups and downs of the world market which was guaranteed during several decades thanks to the link of Cuba with the socialist block, allowed Cuba to dedicate resources to raise the level of instruction of its population and therefore that of its work force, to the growth of a scientific base, to promote health services, to develop certain structure and to begin work in non-traditional productions. Cuba had inherited a culture that sustained the technological passivity which the Revolution intended to modify thanks to the support of the socialist block. In fact, during many years it dedicated almost 1 % from the GDP to the achievement of such an objective.¹⁶

It all explains that in Cuba, contrary to the capitalist economies and societies, the human being is extremely important. Searching how to solve the

Only linking the Human Capital to the whole stock of knowledge that provides more gain, and in turn, more personal benefit is exacerbated selfishness, ambition, and individualism. These points of view refer to the man like a simple merchandise whose function is the increase of the quality and quantity of the productions and therefore, of more dividends, but the most important thing is its capacity to generate more and more gain. These authors only associate the Human Capital as the work force that can generate earnings, after having not acquired a high level of knowledge that allows him to manage the modern used technology. It refers to the capital, far from humanizing the work and the conditions for their development, dehumanize the hard-working man, transforming it into a surplus value of the machine and of the productive process in general, like integral part of the process of appreciation creation. The only interest is the reduction of the wage of their class siblings and therefore, to the reduction of the cost of capitalist production.

The mercantile act of buying that work force repeatedly, with the only objective of obtaining benefits avoids any increment of its cost. That was pointed out by Fidel in the 2002 when it outlined that: "Today we possess human capital that is essential, more than any other developed country of the world..., and the moment will arrive that the immense human capital will become economic wealth", it is enlarged under the current conditions.

In the case of Cuba, the Human Capital concept, expresses the creation of values as the altruism, patriotism, solidarity, the formation of truly human revolutionary convictions; the Human Capital is guided to elevate the cultural level for the sake of the whole society. For Fidel Castro, Human Capital does not imply simply knowledge, but also conscience, ethics, solidarity, truly revolutionary feelings, sacrifice spirit, heroism and the capacity to make a lot with little. This thought is a significant contribution that it revolutionizes the strait bourgeois concept of human capital based on the individual investment, when integrating three essential components: the economy, the education and the conscience.

¹⁴ Ref: *Emigration and university context: to where will we stop?! for Pavel López Guerra*, Digital Magazine Alma Mater, University of Havana.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ PhD. Ileana Díaz Fernández: "Competitividad and innovation: ¿where is Cuba?", 4th Boletín, August 2010: *Economy and management in Cuba: advances on investigation*, CEEC, University of Havana.

people's fundamental necessities has been a persistent objective for the Cuban Revolution. These people who work in the production sites are the ones that create and promote a development strategy. This Human Capital has been formed by the workers', students', peasants', intellectuals', professionals', and housewives' efforts and, in short, the Cuban people themselves.

The Cuban revolutionary thinking on this concept starts from the analysis of the Marxist-Leninist political economy, beginning with the category "complex work" outlined by Marx. The Cuban revolutionary State is in charge of the "investment" in this sense, which is contained in its development strategy, favoring education and sciences to improve the population's well-being and satisfy its vital necessities as well as the vital development of the nation.

It is important to point out that in Cuba, health system, education, Masters and PhD degrees constitute services that the Cuban State guarantees to its population in a completely free way and without having any class discrimination in spite of the effects of the recurrent crises that started in 1990.

Before the economic crisis of principles of the 90s burst, Cuba had begun to face sharp problems derived from its pattern of growth, which was characterized by the inefficiency and the external dependence to collect the resources for its main financial and material sustainability.

The integration plan with the countries of the socialist block implied a high level of technological dependence regarding standards that did not match the world tendency. The loss of the external compensation deriving from those relationships implied the necessity of the reintegration in a complex plan of international relations for which the economic system of Cuba was not designed.

The material production, apart from some few exceptions, has delayed the growth of the productivity, competitiveness in external markets, investment volumes, among other indicators of efficiency. This has contributed to reinforce the tendency toward the permanent deterioration of the external balance, since any effort of growth is necessarily accompanied by a more proportional increment of imports as the logical result of the loss of productive capacities.

After the collapse of the socialist block until the beginnings of the first decade of the XXI century, the emigration and the family remittances have assumed an economic and social prominence not seen in the recent history of this Caribbean nation. The force of emigrated work and the natural resources ended up constituting factors that sustained the high level in the international insertion, assuring the moderate economic growth of the country until the first half of the first decade of the XXI century.

As an example of it, the official data of the scale of payments of Cuba from the 90s until the early years of the XXI century - in their biggest part formed by family remittances and donations - of around 820 US millions and although detailed information about the amount of the remittances is not offered, you can say that they are a considerable part of this figure.

Nowadays, the Cuban economy can no longer be qualified as an economy that depends fundamentally on external rents due to the current process of economic restructuring. Other activities like tourism, mining and the export of services have emerged.

Cuba, whose international environment during the last years has been characterized by the existence of a systemic structural crisis, with the simultaneity of the economic, financial, energetics, alimentary and environmental crises, with more impact on the underdeveloped countries due to the circumstance of being a greatly dependent economy on its external economic relations, has not been exempted from the impacts of this crisis.

The referred effects have been shown in the instability of the prices of the products that are exchanged, in the demand for their goods and export services, as well as in more restrictions in the possibilities of obtaining external financing.

Between 1997 and 2009 the variations of prices in the export and the import produced a net loss for the country for 10 thousand 900 million dollars compared with the levels of 1997. Approximately, the purchase power of the exported goods went down by 15 %.¹⁷

Consequently, the depth of the impact of the recurrent crises during a lot of time has limited the capacity of the Country to promote a development agenda, since they decreased resources continually and deepening the structural deformations¹⁸ of the economy.

Taking into account the situation and wishing to with the aim to guarantee the continuity and irreversibility of the socialism, the economic development of the country and the elevation of the population's standards life, on April 18th, 2011, the Project on the Economic and Social Policy of the Party and the Revolution was approved. This project was preceded by a debate and supported by most of citizens in a democratic process of a wide popular participation.

In the economic policy of Cuba set by the abovementioned outlines, the concept that the socialism means equality of rights and of opportunities for all the

¹⁷ VI. Congress of the Cuban communist party: *Outlines of the economic and social Policy of the Revolution passed on 18th April 2011*, <http://www.granma.co.cu/secciones/6to-congreso-pcc/Folleto%20Lineamientos%20VI%20Cong.pdf> checked 16/11/2012.

¹⁸ Between 1994 and 2010 the production of goods accounted for only 10.3 % of the accumulated growth of the economy, which is low level of productivity. The tertiary sector in Cuba, in spite of the debate about the economies of services, does not work as a complement to the productive activity, but display sharp disproportions of the economy. Their expansion has depended almost exclusively on the growth of social services. Employment in social and personal services accounted for 43 % in 2009. Source: Ricardo Torres: *The bring up to date of the Cuban economic pattern: continuity and rupture*, Topics, Havana, 8/6/2011.

citizens, non egalitarianism is present and this principle is ratified that in the Cuban socialist society.¹⁹

Progress cannot exist, without Human Development, and, at the same time, Human Development cannot exist without a sustainable development²⁰ based on social justice. “This concept (Human Development) places the human being as an object and an engine of the development. The growth of the economy is then understood as means for the development, but not the development itself. The Report on Human Development²¹ (its publication started from 1990 by the PNUD) underlines that there is no automatic link between the economic growth and the human progress. It expresses its rejection to that notion that the solution of the social problems that many countries suffer constitutes a logical result of the economic growth”.²²

To face so complex problems requires having a medium and long-term strategic vision in order to carry out the idea that the solution of the macroeconomic imbalances and of the present problems of efficiency constitutes an indispensable action for the future development of the country and that, therefore, during the five-year period 2011-2015, the economic policy, based on the approved projection, should answer those problems.

In this context the actualization of the migratory policy of Cuba is enshrined, by means of the recent approval of the Law Decree 302 (alter of the Law Not. 1312 law of Migration of September 20, 1976) that reinforces the integral character of the development strategy in implementation process previously referred.

¹⁹ VI. Congreso del Partido Comunista de Cuba: *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Aprobado el 18 de abril de 2011*, <http://www.granma.co.cu/secciones/6to-congreso-pcc/Folleto%20Lineamientos%20VI%20Cong.pdf> Accedido el 16/11/2012.

²⁰ “The sustainable development has been defined as that development that allows satisfying the necessities of the present without jeopardizing the ability of the future generations to satisfy its own necessities. The concept of sustainable development perceives the development like a harmonic process, where the exploitation of resources, the address of the investments, the orientation of the technological change and the institutional transformations should keep up with the necessities of the present and future generations. In this way, the development is presented like a process that requires a global progress in economic, human, environmental and technological group of dimensions - that interacts with each other”. - Ph.D. Ernesto Molina Molina: *Critical Essay on the Theories of the Development*, Havana, 2008.

²¹ The definition of the PNUD in its Report on Human Development in 1990 states that: “The human development is the process in which the opportunities of human beings are enlarged. In principle, these opportunities can be infinite and change with the time. However, at all levels of the development, the three most essential ones are to enjoy a lingering and healthy life, to acquire knowledge and to have access to the necessary resources to achieve a level of decent life. If these essential opportunities are not possessed, many other alternatives will continue being inaccessible.”

²² Dr. Ernesto Molina Molina: *Critical Essay on the Theories of the Development*, Havana, 2008.

3. Challenges for the economic and social development of Cuba: migratory policy made in U.S.A.

It is certain that the disappearance of the socialist block and other exogenous factors²³ caused a setback which has affected the process of economic and social development of Cuba. These factors impacted on the endogenous processes of the Caribbean country. It is to a great extent the consequence of the previously mentioned migration wave of professionals, technicians, and people without having any professional qualification, which has lasted over the last two decades.

On one hand, there is a previously presented situation of the country which is being accompanied by endogenous structural weaknesses²⁴ and highly criticized by the President of the Council of the State and of Ministers, Mr. Raúl Castro Ruz. On the other hand, the factor that will strongly and permanently affect the process of the development of Cuba and the migratory waves abroad is the non-declared unilateral war of the United States exercised against this Caribbean country for more than two centuries. This war has been greatly intensified since the Cuban revolutionary triumph in 1959.

In this inaudible war the United States used the most varied instruments - such as terrorist acts and subversion, just to mention some examples - and consequently, due to that economic, commercial and financial blockade imposed to Cuba for more than fifty years certain economic damages have been accumulated during that period. These damages amounted to a trillion sixty and six tho-

²³ Here we refer mainly to the effects of the global systemic crisis of the capitalist system and to the deterioration of the exchange terms that for an open economy as that one of Cuba, has an evidently deeper impact than for other less vulnerable economies regarding the exogenous effects. Furthermore, among the exogenous affects, we should take into account the damages caused by climatological phenomena: 16 hurricanes from 1998 to 2008 caused losses which amounted to 20 thousand 564 million dollars, without including the considerable losses caused by the drought. Ref: *Limits of the Economic and Social Politics of the Communist Party of Cuba*, 2011.

²⁴ In his speech in April, 2011, in the Congress of the Communist Party of Cuba, Raúl Castro Ruz pointed out: "We are convinced that the main enemy that we face and we will face, will be our own deficiencies and that therefore, the future of the nation, won't admit neither improvisations nor hurries" (...) we will advance in spite of the North American blockade and the adverse prevailing conditions in the international market that are expressed, among other, in the restrictions for the access of Cuba to financing sources and the rising of the petroleum prices and later of the raw materials and the food; in few words, the rises in price of all that we acquire abroad. At the beginning of 2011 and according to very recent data, the additional cost of the import of the year already rises to more than 800 million dollars, only because of the increment of the prices, to acquire the same planned quantities. Consequently, the Congress is going to finish carrying out adjustments to the plan approved last December. At this moment the saving of resources of all types continues to be one of the main sources of revenues of the country. <http://www.cubadebate.cu/noticias/2011/04/19/texto-integro-del-discurso-de-raul-en-las-conclusiones-del-congreso-del-pcc/>

usand million dollars until the year 2011, more than a million millions, roughly calculated based on the depreciation of the dollar regarding the gold.

Nevertheless, the human damages are incalculable: it causes sufferings, lacks, difficulties for each family, to each girl and a boy, to each woman and a man, to the handicapped people, to each old and sick person.

For their declared purpose²⁵ and their direct effects, the blockade against Cuba is qualified as a genocide act, in accordance with the items b and c of the Article 2 of the Convention of Geneva for the Prevention and Sanction of the Crime of Genocide of 1948. It constitutes a massive, flagrant and systematic violation of the human rights.

In the same time, it violates the International law, it is contrary to the purposes and principles of the Chart of the United Nations and it transgresses the right to peace, to the development and the security of a sovereign State. It is an aggression act and a permanent threat against the stability of a country. It is also a rude violation of the norms of international trade, of the free navigation, and of the sovereign rights of the States, for their extraterritorial character.

In spite of the fact that the President Barack Obama in 2008, announced a new beginning with Cuba when he said: "I believe that we can take the relations between the United States and Cuba into a new direction and start a new period of reconciliation that will continue during my term at office", the reality of the last four years has been characterized by a persistent worsening of the economic, commercial and financial blockade, in particular of its extraterritorial dimension.²⁶

The reiterated will of the international community represented by the Organization of the United Nations has not had any effect regarding this matter. The General Assembly has approved the urgent need to end this policy which also affects the legitimate interests of the Cuban emigration settled in the territory of the United States. This resolution favors the normalization of the relations

²⁵ April 6th, 1960, the Undersecretary of State, Lester D. Mallory wrote the most concise, exact and durable definition in the objectives of the blockade against Cuba: "[...] to cause the disappointment and the discouragement by means of the economic dissatisfaction and the penury [...] to weaken the economic life denying money and supplies to Cuba with the purpose of reducing the nominal and real wages, to cause hunger, desperation and the government's overthrow". Until today, it has been the vision that the inhuman, bankrupt and anachronistic policies of 11 successive Governments have embodied, under which 76 % of the Cubans were born.

²⁶ During president Obama's government, the fines for sanctions ascend to 2 thousand millions 259,732 dollars and they doubled compared to both periods of George W. Bush's. Source: Speech of the Minister of Foreign Affairs of Cuba, Rodríguez Parrilla, at the General Assembly of United Nations, fear 41: "Necessity to put an end to the economic, commercial and financial blockade imposed by the United States of America against Cuba", New York, November 13, 2012.

between the two countries. The General Assembly has approved a consistent and overwhelming majority 20 consecutive resolutions.²⁷

The migratory issue²⁸ constitutes an element of tension between the United States and Cuba.

After the end of the Cold War, the declarations on the part of the Government from the United States, that Cuba does not constitute a direct threat for the security of the United States, have been accompanied by a latent concern regarding the contingency of a massive emigration from Cuba toward the southern borders of the United States. In other words, the possibility of a migratory crisis has been evaluated as a potential challenge and significant element to be considered for the American security.²⁹

With the consent of the Helms-Burton law in 1996, the American government was instructed “to avoid by any means a massive, illegal and disordered wave”³⁰, where the military component was not discarded. “The migratory issue could be the cause of crisis between the two countries, since the structure of bilateral security between Cuba and the United States is already fragile.”³¹

The policy of the USA toward the emigrated Cubans was based on propaganda of its interest in their fight against the socialism. It promoted and financed the emigration, with the purpose to express overwhelming support of the revolutionary process inside and outside Cuba and use the counterrevolution supporters to obtain the information that they could use in their plans against the country. Therefore, they encourage the exit of the whole family.

²⁷ Title of the mentioned resolutions: “Necessity to put an end to the economic, commercial and financial blockade imposed by the United States of America against Cuba”.

²⁸ The United States continues to be the main receiving country of the Cuban emigration, with more than a million Cuban permanent residents in its territory (just counting the first generation of Cubans settled with permanent status in that country), but it modified its attitude substantially in different stages during more than fifty years when managing the matter of the emigration as part of hostility policies toward the Cuban Revolution and as the part of its destabilizing tactic. Cuba is integrating the content of policies that was developed in the 50's, to benefit then under the condition of the migrants of the countries of the socialist block refugees. This way, the politics of reception, stimulus and selective restriction of the Cubans are applied according to different stages of the antagonistic relationship among the two countries, the internal situation of the Cuban society and the tendencies and priorities of the North American migratory policies. In such circumstances, they register the Program of Cuban Refugees to the beginnings of the 60 and the Law of Cuban Adjustment of 1966. This is based on political refugee's treatment that is given to the Cuban immigrant in that country.

²⁹ Dr. Soraya Castro Mariño: *The migratory topic as part of the calendar of bilateral security between Cuba and United States of America: to 5 years of the suspension of the migratory conversations.*

³⁰ Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act. PL 104-114, March 12, 1996.

³¹ Idem, previous.

In the same way, since the revolutionary victory, The USA stimulated the emigration and it was thoroughly used so that the Cubans were raised in a model of success in opposition to the Cuban revolutionary model.

Almost all the American governments since 1959, have assigned special budgets and all types of political, legal order and public image support to present the Cuban revolutionary model as a failure. They invested thousands of millions of dollars in the programs such as the Programs for Cuban Refugees, "Peter Pan Exodus"; they financed air bridges to transfer Cubans to the USA.

They offered credits through "the Small Business Administration", exempted from payment of taxes to those whose properties were nationalized, applied a law that grants unique privileges to the Cubans to enter North American territory who could obtain work permission and residence. Nevertheless, they offered financing for the creation of political, social and paramilitary organizations against Cuba, stimulated the illegal emigration and the desertions of Cuban officials.

Among these measures, the recent program of 'robbery of brains' was planned by the United States in 2006. Its objective was to undermine the solidary work of the Cuban health professionals in the countries of the Third World.

From 1959 to 1999, more than 1,079,000 people immigrated to different places of the world in different ways. However, after the triumph of the Cuban Revolution the Northern Neighbor was the main traditional natural destination³² for the Cuban emigration due to its geographical proximity and the realization of "the American dream".

Starting from 1959, the migratory process of Cuba can be classified in stages or cycles, with waves that differ in the qualitative and quantitative order, in accordance with their socio-demographic and motivational features. A significant difference is present in the emigration that took place between 1959 and 1962 and even until 1965 and the rest of the waves.³³

For each wave, it is necessary to point out the multi-cause character that each migratory flow historically had, their links with internal factors of the Cuban society, such as the political and economic transformations and the class issues that took place.

³² The main destinations of the Cuban emigration, in descending quantitative order can be located as main destinations to: the United States, Europe, South America, Central America, the Caribbean and the rest of the world.

³³ The migratory waves after January, 1959 were marked by several facts, having diverse stages of these waves, according to the facts that motivated them. Between 1959 and 1962, they emigrated toward the U.S, fundamentally, the Cuban oligarchy; then the facts of Camarioca came from 1965 to 1973 and the understanding memorandum continued by the opening of the Mariel in 1980, where the more representative migratory wave of the Cuban society was appreciated. Source: lic. Alejandro L. Perdomo Aguilera: *The Latins in the United States: the peculiarity of the Cuban case*, Term paper on Migration, Masters Course in International Relations, Higher Institute of International Relations "Raúl Roa García", 2012.

The Cuban migratory pattern's analysis in 90's indicates a group of changes initiated with the emigration of the Mariel³⁴ in 1980. These changes are related to Cuba - the United States relation, and elements that respond to the internal conditions of the Cuban society at the end of XX century. The composition and the Cuban emigrants' motivational features in the 90's³⁵ differ with regard to other waves in their aspirations and motivations. At that time, the economic elements prevailed - including the labor mobility - in combination with factors related with the family reunification, as high-priority ones.

After the Exodus of the Mariel, the situation between both countries was known as the "Crisis of the Balseros", when more than 38,560 Cubans trying to arrive to the coasts of the United States and which led to the migratory agreements of 1994/1995. This agreement was palliative but it did not mean the normalization of the Cuban-American migratory relations.

"The long duration of the Special Period³⁶ and its crisis effects inside the Cuban society, the continuation of the policy of hostility of the United States against Cuba, the worsening of the economic, commercial and financial blockade with the approval of the Helms-Burton law in 1996 caused strong migratory potential."³⁷

Nowadays, the United States continues manipulating the migratory movement in Cuba with political interest, however, it manages the migration in a completely different way than it does with the rest of the countries of the world.

Nevertheless, Cuba advances in the normalization of its relationships with its emigration. As an example of that and part of the work that has been carried out to reform the effective migratory policy and adjust it to the conditions of the present and the foreseeable future, the Cuban Government updated its migratory policy. In this modified version there are numerous opportunities for the migratory wave and it represents a significant advance in the normalization of the links between Cuba with its emigration. The following are some of the most essential aspects that characterize it.

They are measures of greater flexibility and opening up to facilitate the movement of the Cuban citizens, temporarily or on longer term. It is legal, safe

³⁴ During the Exodus of the Mariel, approximately 125,000 Cubans emigrated to the United States of America.

³⁵ In particular, in the 90's, the features of the external migratory waves of Cuba are characterized by the combination of the definitive and temporary emigration and the presence of significant number of visit figures to the country where Cubans emigrated. It amounted to more than 160,000 only between 1995 and 1997.

³⁶ Denomination of the deep economic crisis took place in Cuba as a consequence of the disappearance of the socialist block. (Author).

³⁷ PhD. Soraya Castro Mariño. The migratory topic as part of the agenda of bilateral security between Cuba and the United States of America: From 5 years of the suspension of the migratory conversations. <http://www.uh.cu/centros/cemi/wp-content/uploads/2011/11/1-Anuario-Soraya-I-OK-MONOGRAFIA.pdf>

and well-organized. They have reduced the cost of the trip procedures significantly.

Soon after the publication of these measures, the government of the USA welcomed these measures initially and tried to be cautious to hide the essence and the contradictions regarding its own policy of hostility against Cuba.

It is important to remember that the Law Decree 302 ratifies safe, legal and well-organized migratory movement in correspondence with the migratory agreements signed between both countries.

Cuba has fulfilled and will continue fulfilling the migratory agreements rigorously. The recent opening-up measures show how committed Cuban government to maintain a legal, well-organized and safe migration.

In fact, the measures of Cuba favor the legal trips to other countries; they reduce the cost of the procedures and simplify this process considerably, so in this way, they make less attractive the illegal exit. In his declaration Mr. Ostick reiterated that on behalf of the USA that it will continue requesting visas to travel to the USA and in a veiled one (or maybe not so veiled) warning conveyed that the same procedure is applied to the Cubans. Therefore, the USA statement was quite clear in conveying the message that legal doors are not opened.

Cuba has honored the migratory agreements. The USA has violated them especially when the number of legal offered Visa was limited in Havana. The current government of the USA has fulfilled the part of the migratory agreement related to the grant of not less than 20 thousand annual visas for the last 3 years.

The bilateral cooperation has also been maintained regarding savings human lives in case of the repatriation of those people who try to emigrate illegally and get intercepted in the sea. People linked to the operations of emigrants' traffic are prosecuted in the USA. In all the occasions when we have been requested, Cuba has also given information and has cooperated in these processes. One could make much more and we would be willing to a wider judicial collaboration.

Cuba has always been willing to go further and maintain an active and systematic dialogue on these topics. Cuba has shown cooperation regarding the combat of terrorism, illicit traffic and the organized crime, among other topics of common interest. This attitude of Cuba has contributed to reduce the illegal emigration drastically in the marine channel and to save many lives. (Paradoxically, the Government of the United States, according to its very peculiar interpretation on its fights against the terrorism, has retained in an unjust and infringing way of the legislation of its own country five Cuban antiterrorists fighters: Gerardo, Ramón, Antonio, Fernando and René for already fourteen years, whose mission in fact was to avoid terrorist acts perpetrated in American territory).

The USA came to an agreement with Cuba that it would stop admitting people found at sea – “wet feet” policy, but the ones who make it to shore (“dry feet”) get a chance to remain in the United States.

The non-return of certain categories of emigrants intercepted in the sea constitutes a stimulus to the illegal and disordered emigration. The selectivity in the return is still kept. Cuba conducted periodic migratory rounds with the government of the USA until January, 2011. At that time the USA decided unilaterally to suspend the bilateral rounds and it rejected to continue the conversations to enlarge the migratory agreement after the proposal presented by Cuba in July 2009.

Cuba has continued working to facilitate the legal exit of those who want to travel to the USA, to discourage the illegal emigration and from 1984 until now 20 new employees started working in the consular sphere in the Section of Interests of the USA to Havana.

However, our country has requested on several occasions to increase in a proportional way the jobs in the only consular office that Cuba is allowed to have in the USA, but the request was not met.

At present, Cuba has 136 consular offices in the world which offer an excellent service and one of their main objectives is to respond to the necessities of the communities of the emigrants and to promote the normalization of the relationships and the links of these emigrants with their country.

Although the USA has not changed its policy and suspended for political reasons the migratory rounds with this Caribbean country, (the last one took place in Havana in January, 2011), Cuba, with the updating of its Law of Migration of September 20, 1976 by means of the law decree 302, published on October, 16, 2012 (Modifiable of the Law No. 1312 of Migration of September 20, 1976), helped to constitute a new and important step which leads to the normalization of the relations of Cuba with its emigration.

The progressive character toward a greater flexibility, normalization and rectification of almost all the measures that Cuba has considered regarding migratory issue, nevertheless, drastically contrast with the measures of the USA toward the Cuban emigration in its purposes, content and impact.

Today the U.S. prevents its citizens to travel to Cuba which gives example of the restrictions imposed by the USA that demonstrate how the USA manipulates the migratory topic with political purposes (for example George W. Bush restricted Cuban Americans to visit their family in Cuba just once every three years).

The same thing happened with the remittances when Cubans were the only emigrants that could not help their relatives. Today their new crusade is against the trips of American citizens: the United States prohibits their own citizens to travel to Cuba. This way, Cuba is the only country from the world to which the Americans cannot travel.

The purposes of the migratory policy of the USA today are almost the same ones as after the triumph of the Revolution in 1959: to discredit Cuba, to promote the exit of qualified human resources trained by the Revolution and to minimize its

possibilities for its development. For electoral reasons, they have recently satisfied the small group that enriched itself with the benefits of the policy against Cuba.

4. Conclusion

The Cuban migration abroad during the last two decades, has undoubtedly had a marked economic character, due to the results of the restrictions to the economic development of Cuba, provoked mainly by exogenous reasons as well as by the endogenous structural weaknesses deeply interrelated with them.

“The necessity of the transformation that was imposed on Cuba, by the characteristics of the Cuban political process and also by the economic, financial and commercial blockade that worsen with the fall of the socialist block, deserved an adaptation of the economic and social state of the country. These changes have coincided with the structural and multidimensional crisis from the capitalist system to a global level”³⁸, that imposes considerable challenges to the people and the Cuban government.

Although short-term facts - not only exogenous but also the endogenous ones which are interrelated with the previous ones - affected negatively the economic and social development of Cuba in the last twenty years, their main obstacle was constituted by the American blockade and other subversive measures of the USA against Cuba that supplement migratory issue.

The migratory issue, before the triumph of the Revolution until now, continues being manipulated with political purpose by the United States whose objective is to block the socio-economic development of Cuba and to destabilize the Cuban government with the purpose of overthrowing it. The law of Cuban Adjustment and the policy of dry feet are still present.

The United States has not consented to continue and enlarge the cooperation in the migratory and judicial areas and the programs to stimulate the abandonment of Cuban collaborators' mission that offer service in the countries of the Third World.

The United States does not allow its citizens to visit Cuba - neighboring country - being the only one that is prohibited for them to visit in the whole planet.

In spite of the genocide blockade and other subversive practices of the United States previously referred by means of which the Neighbor of the North seeks to impede the economic and social development of Cuba, the Caribbean country has taken considerable steps between both countries to normalize the migratory

³⁸ Lic. Alejandro L. Perdomo Aguilera: *Latinos in the United States: The peculiarity of the Cuban case*, Term paper on Migration, Masters on International Relations, Higher Institute on International Relations “Raúl Roa García”, 2012.

problem. Cuba continues to be for a better world, by means of the construction of a fairer and more equal society.

Cuba advances in the implementation process of its economic and social policy for the development of its projects of solidary cooperation with other people of the world in the areas like health, sport and education. Additionally, it takes steps toward the normalization of its link with its emigrants and toward the best well-being for its population with all the altruism that characterizes its autochthonous socialist Revolution.

References

- Aja Díaz Antonio (2002): *La emigración cubana. Balance en el siglo XX*, Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, Universidad de La Habana; <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/cuba/cemi/emig.pdf>
- Aja Díaz Antonio: *Posibles tendencias de la emigración desde Cuba entre 2008 – 2009*, Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, Universidad de La Habana
- Aja Díaz Antonio: *Temas en torno a un debate sobre migraciones internacionales*, Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, Universidad de La Habana; <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/cuba/cemi/temas.pdf>
- Castro Mariño Soraya: *El tema migratorio como parte de la agenda de seguridad bilateral entre Cuba y Estados Unidos de América: a 5 años de la suspensión de las conversaciones migratorias*; <http://www.uh.cu/centros/cemi/wp-content/uploads/2011/11/1-Anuario-Soraya-I-OK-MONOGRAFIA.pdf>
- Castro Ruz F. (2002): “Discurso en el Acto Inaugural de los Cursos de Superación para trabajadores azucareros”, *Tabloide Especial*, La Habana, el 21 de octubre de 2002.
- Castro Ruz F. (2005): Discurso pronunciado el 17 de noviembre de 2005 en el Aula Magna de la Universidad de la Habana, en ocasión del 60 Aniversario del ingreso del Comandante en Jefe a la Universidad, En: *Podemos construir la sociedad más justa del mundo*, Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana
- Castro Ruz F. (2007): “El robo de cerebros”, *Reflexiones del compañero Fidel*, 17 de julio de 2007; <http://www.cubadebate.cu/categoria/reflexiones-fidel/>
- Castro Ruz R. (2012): Discurso pronunciado el 19 de abril de 2012 en la clausura del VI, Congreso del Partido Comunista de Cuba, La Habana, Cuba; <http://www.cubadebate.cu/noticias/2011/04/19/texto-integro-del-discurso-de-raul-en-las-conclusiones-del-congreso-del-pcc/>
- Díaz Fernández Ileana: “Competitividad e innovación: ¿dónde está Cuba?”, *Boletín Cuatrimestral, Economía y gerencia en cuba: avances*

- de investigación*, CEEC, Universidad de La Habana, Agosto 2010; <http://www.ceec.uh.cu/>
- Discurso del Ministro de Relaciones Exteriores de Cuba, Bruno Rodríguez Parrilla, en la Asamblea General de Naciones Unidas, tema 41: “Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba”, Nueva York, 13 de noviembre de 2012; <http://www.cubaminrex.cu/DiscursosIntervenciones/Articulos/Bruno/2012/Discurso.html>
 - Gaceta Oficial de Cuba: *Decreto Ley 302 (Modificativo de la Ley No. 1312 “Ley de Migración de 20 de septiembre de 1976”)*, 16 de octubre de 2012; <http://granma.co.cu/2012/10/16/nacional/Gaceta%20oficial%20de%20Cuba%20modificacion%20ley%20de%20migracion.pdf>
 - Informe de Cuba para el Secretario General de las Naciones Unidas: *Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba*; <http://www.cubavsbloqueo.cu/informebloqueo2012/index.html>
 - López Guerra Pavel (2012): *Emigración y contexto universitario: ¿A dónde vamos a parar?!*, Entrevista con Ileana Sorolla Fernández, Profesora Titular, Investigadora Titular y directora del Centro de Estudios de las Migraciones Internacionales de la Universidad de La Habana (CEMI), Alma Mater, revista digital de la Universidad de La Habana, Abril 2012; <http://www.almamater.cu/sitio%20nuevo/paginas/universidad/2012/marzo/emigracion.html>
 - Molina Molina Ernesto (2008): *Ensayo crítico sobre las teorías del desarrollo*, La Habana
 - Perdomo Aguilera Alejandro L. (2012): *Los latinos en los Estados Unidos: la peculiaridad del caso cubano*, Trabajo de Curso sobre Migración, Maestría en Relaciones Internacionales, Instituto Superior de Relaciones Internacionales “Raúl Roa García”
 - Rodríguez Barbán Roilán: *El Capital Humano: análisis desde un enfoque marxista-leninista y fidelista*, Departamento de Didáctica de la Educación Física Facultad de Cultura Física, Cuba
 - Rodríguez Hernández Leyde E. (2012): *El voto hispano en Estados Unidos y el bloqueo contra Cuba*. *Rebelión*, 13/11/2012
 - Tablada Johana: *Televisión Cubana - Mesa Redonda Informativa - Actualización de la política Migratoria de Cuba*, Fragmentos de la intervención de Johana Tablada, Subdirectora del Departamento de América del Norte del Ministerio de Relaciones Exteriores de Cuba; <http://www.cubadebate.cu/especiales/2012/10/25/cuba-seguira-apostando-por-una-emigracion-legal-ordenada-y-segura/>

- Torres Ricardo (2011): *La actualización del modelo económico cubano: continuidad y ruptura*, Revista Temas, La Habana, 8/6/2011
- VI. Congreso del Partido Comunista de Cuba: *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Aprobado el 18 de abril de 2011*; <http://www.granma.co.cu/secciones/6to-congreso-pcc/Folleto%20Lineamientos%20VI%20Cong.pdf>

Paper received: February 4th, 2013
Approved for publication: April 19th, 2013

Rad primljen: 4. februara 2013.
Odobren za štampu: 19. aprila 2013.

Georgina Nemet Leznova

Viši institut za međunarodne odnose "Raul Garsija Roa", Havana, Kuba

KUBA: SOCIO-EKONOMSKI RAZVOJ, MIGRATORNA POLITIKA I DRUGI IZAZOVI

S a ž e t a k

Najrazličitiji efekti sveprisutne ekonomske recesije nastale usled sistemske krize kapitalizma širom sveta, kao znak brzog prodora njegove imperijalističke faze u toku poslednje dve decenije, uticali su na socio-ekonomski razvoj i međunarodne migratorne procese na poseban način. U slučaju Kube, nestanak socijalističkog bloka 1990-ih i američka netrpeljivost koja je prisutna više od dva veka, duboko su obeležili strategiju ekonomskog razvoja i migraciona pitanja ove karipske zemlje.

Uprkos posledicama koje proizlaze iz navedenih faktora, Kuba nastavlja da sprovodi svoju ekonomsku politiku koja nije zasnovana samo na socijalnoj pravdi već i na normalizaciji odnosa sa svojim iseljenicima.

Ključne reči: migratorna politika, razvoj, američka blokada, međunarodne migracije, kolaps socijalističkog bloka, sistemska kriza kapitalizma

HISTORICAL CONTINUITY OF THE CUBAN REVOLUTION**

A required precision: true revolutions depend on the situation, conditions and specific factors in a country or region: historical, economic, social, ethnic and others. They can gain experiences from other processes, but they can never be imposed by other actors who are not its nationals. To discuss the “Historical Continuity of the Cuban Revolution”, without trying to embrace this matter of such importance in its entirety, by the nature of this writing, some aspects of the Cuban History must be remembered briefly.

Keywords: revolution, political system, human rights, Cuban nationality

The revolution is not an event, it is a process.
Raúl Roa García¹

The current fact known as The Cuban Revolution is not just the one having come to power in January 1959. It is a political event that has its roots in the nineteenth century independence struggles and rebellions throughout history from the time of the conquest carried out by the Spanish colonialists in the early sixteenth century.

1. Concept of Revolution

The term revolution has different meanings, including:

- An abrupt change, radical or total.
- Important changes in government policies or things.
- Violent changes of the political institutions in a country.
- Overthrow of a governmental system, especially by force.

* Ambassador of the Cuban Republic, Professor at the Higher Institute of International Relations “Raúl Roa García”, Havana, Cuba; e-mail: salsamendi@isri.minrex.gov.cu

** This article is a version of the lecture given at the Cuban Institute for Friendship with the Peoples to “A Cruise for Peace” group from Japan on their visit to Cuba in May 2011.

¹ The Minister of Foreign Affairs, “Foreign Minister of Dignity” in the UN, April 15, 1961, denouncing the bombing of three Cuban airports, the prelude to the mercenary invasion at Playa Girón (Bay of Pigs) organized and directed from Washington.

I prefer a more universal interpretation: a political, economic and social process in a nation, which includes its independence, sovereignty, social justice and welfare for the real enjoyment of the human rights by most of its people.

There are many events in the past and present which are called *Revolution*, by force or not:

French Revolution	Cuban Revolution
Industrial Revolution	Sandinista Revolution (Nicaragua)
October Revolution	Bolivarian Revolution (Venezuela)
China Revolution	Democratic and Cultural Revolution (Bolivia)
Islamic Revolution (Iran)	Citizen Revolution (Ecuador)

It requires precision: true revolutions depend on the situation, conditions and specific factors in a country or region: historical, economic, social, ethnic and others. They can gain experiences from other processes, but they can never be imposed by actors other than its nationals. To discuss “Historical Continuity of the Cuban Revolution”, without trying to embrace this matter of such importance in its entirety, by the nature of this writing, some aspects of the Cuban History must be invoked briefly.

In 1492, Christopher Columbus thought, inspired by the testimonies of Marco Polo’s travels through Asia, he would get to Cipango. After a long journey, he got to the current island of the archipelago of the Bahamas which he called San Salvador. Few days later, he reached the Cuban land. Hence, the English Antilles are known as the West Indies. After the subsequent conquest of the island by the “Advanced” Diego Velasquez, a long period of Spanish colonial rule began.

A distinctive feature, of what would be the future of Cuba, was the annihilation of the aborigines who inhabited the territory. They were socially and economically weak and had come to the island from the Caribbean coast of South America pushed by stronger civilizations. They depended for their livelihood on simple activities of fishing and farming.

The Spanish conquerors, who wanted to provide themselves with gold and silver, forced them to strenuous works for which they were not prepared, in addition to that, as there was no expected gold and silver, they died. A part of the original inhabitants ran away to the mountains, with no experience to survive in those conditions there, many also died. Others, who rebelled against the conquerors, with Hatuey, as the most distinguished figure of that rebellion, were executed or slaughtered. And others died from diseases imported by the conquerors. So, most aborigines were literally swept away.

In the continued effort to make wealth from the new lands and the need to count on strong laborers, since very early, Africans, who had been abducted from their ancestral communities, were imported as slaves. It is said that the first who arrived in Cuba came from the island *La Española*, in 1522, only 10 years

after the beginning of the conquest. By the eighteenth century, fifty percent of the population was made up of black people and *mestizos*.

Another peculiarity in Cuba was the formation of its nationality. The process was similar to the ones in the islands of the Caribbean Sea, except in the case of Haiti, and different from the nations that emerged in Mexico, Central America and South America, where indigenous groups existed, even civilizations such as the Aztec, Maya, Inca and Quechua, which were better than many of the white Europeans'. The Cuban nationality was born and was growing with the white Spanish, black African and *mestizos* ingredients. To a lesser extent, although with a considerable influence, there were also the Chinese who were brought as semi-slaves in the mid-nineteenth century, when the African slave trade was supposedly abolished, but not slavery.

There was another peculiarity regarding this formation of the Cuban nationality. While in continental countries dominated by aborigines race mixing was not so entrenched due to the rejection and hatred toward the conquerors, in Cuba, as in the Dominican Republic and Puerto Rico, but different too, which by that time were British colonies, there was an extensive mixing process, most notably in Cuba. This is due to the fact that the Spanish upper classes had out-of-wedlock offspring with black slaves or servants, and there was also mixing in other popular segments, especially in the main seaports. Because of its geographic location, Cuba was the main point of forcing scale for Spanish fleets which came from and went to Europe. Many soldiers and sailors during these scales were married to and had families with black, white and *mestizo* Cubans.

Thus, Cuban criollos were a peculiar amalgam of rich and poor people; land-owners, employees, officers and soldiers, on one hand, and on the other, black Cubans, *mestizos* and the white, with a middle or poor position.

At this juncture, the Cuban and Spanish mixing had a peculiarity, not so evident in the rest of the Southern Hemisphere, in the Spanish metropolis, Cuba was described as "always faithful" and even now when there is a serious problem they say "more was lost in Cuba."² The best examples of this peculiarity are the cases of the Cuban national hero, José Martí, and the leader of the Cuban Revolution, Fidel Castro Ruz. Martí's father, a Spanish from Valencia, was at first a sergeant of the Spanish army, and later a colonial administration official. Fidel's father was a Galician who first came to Cuba as a member of the Spanish army, and he returned years later to settle and make his family.

Martí, who led the organization of the War of Independence in 1895, proclaimed that war was not against the Spanish, but "against the greed and inability of Spain." In his book "The Life and Work of Jose Marti", Cintio Vitier³ in

² "The always faithful" for having been a Spanish colony from 1511 to 1898. "More was lost in Cuba" for having Spain to cede the island to the United States due to the Paris Agreement, which sealed the Spanish defeat in the "Spanish American War" (See below).

³ Cintio Vitier: *The Life and Work of Jose Marti*, Marti Studies Center, Havana, 2004, 53.

the same spirit, he asks: “What reason will the Spanish have to hate Cubans if Cubans do not hate them?”⁴

The Apostle, as Martí is also known, on another occasion said: “(...) the Spaniards in Cuba have grown deeper roots than in any possession of Spain, or in any countries of Hispanic America during their independence wartime, they had never been so tied to the heart of any country (...)”⁵

In the analysis of this issue, four factors or significant moments must be remembered:

- 1) Background
- 2) Independence struggles
- 3) The United States of America, Anti-United States of America (USA).

2. Background

The “discovery” of Cuba by Christopher Columbus in 1492, was followed by Diego Velázquez’s conquest, in 1511, which started in the city of Baracoa, in the eastern end of the island.⁶ As explained above, during the first years of the conquest the aborigines were subjected to a cruel policy of forced labor and brutal repression that led to their extermination practically, and led by Hatuey, aborigines rebelled against the conquerors, but they were promptly annihilated by the evident superiority in resources and organization of the conquerors.⁷

Since the beginning of the nineteenth century, there were rebellions that sowed the seeds of future independence struggles. These rebels were mainly former slaves and free black people who, like Hatuey centuries before, were opposed to their colonial exploiters.

The most important one was the Aponte Conspiracy named after its leader, José Antonio Aponte, a free black man, cabinetmaker, president of a black council,⁸ between 1810 and 1812, this conspiracy expanded into five of the most

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*, 45.

⁶ On August 15, 1511, half a millennium ago, the first village was founded in Cuba, under the name of Our Lady of the Assumption in Baracoa.

⁷ Hatuey. Taino Cacique from the island La Espanola (Dominican Republic and Haiti today) who came to Cuba after being expelled from his homeland by the Spanish conquerors. According to the Dominican friar, Bartolome de las Casas, better known by Father de las Casas, apologist, defender and protector of Aborigines during the conquest of the islands of the Caribbean and Mexico, in its Brief Account of the Indies, when Hatuey was about to be burned at the stake as a punishment for his acts of rebellion, they asked him if he wanted to become a Christian to go to heaven. He, in turn, asked: “What about those white men, do they also go to heaven?” When receiving an affirmative answer, he replied: “Then I don’t want to go where these men go.”

⁸ Brotherhood. Mutual Assistance Association.

important cities of that time, including Havana. Inspired by the Haitian Revolution, the movement had anti-slavery and separatist objectives. The rebellion was wiped out by colonial authorities and Aponte was hanged on June 9, 1812.

In the 1840s a series of uprisings broke out, mainly in the provinces of Havana and Matanzas, among them the best known was so-called Conspiracy of the Ladder (due to the stairs where slaves were tied to be whipped). Mestizos with recognized economic status participated in these movements (dentists, owners, musicians, painters and even militia lieutenants). The Spanish authorities took advantage of these circumstances to trigger rampant bloodshed, in which many of the participants were killed, including some mestizos, as Gabriel de la Concepción Valdés, a poet already known by the pseudonym of Plácido even though he had not been directly involved in the conspiracy.

There were also conspiracy attempts, not just by black people or mulattos but also by criollos, as the so called Conspiracy of Vuelta Abajo, in 1852, led by Cuban Conde de Pozos Dulces, or another one on July 4, 1855, a revolt led by the patriot Joaquín Agüero, who was executed by the Spanish commands the following month.

3. Independence struggles

The independence movement, which was more or less latent, gained momentum in the second half of the nineteenth century. Members of the local bourgeoisie played leading role in the organization and led the fight, which was against very-often-criminal colonial domination in the economic and social order and against oppression. These causes led to the First War of Independence, on October 10, 1868, known as the Ten-Years' War, because it lasted until 1878.

Besides the culmination of economic contradictions between the local bourgeoisie and the Spanish interests, it also influenced:

- The growth of the north American market (the U.S. and Canada)
- The victory of the independence struggles in Latin America since 1810 and onwards and their heroes, with the Liberator Simon Bolivar in the first place.

The *criollos*, who led the war, were landowners with economic resources, but also with deep patriotic feelings. They freed their slaves; most of these slaves joined the Liberation Army, whose ranks also grew with members of other popular segments.

This attempt failed because of the remarkable superiority in men and means of the colonial army, which was concentrated in large numbers in Cuba, after being defeated in the Latin American independence struggles. But historically, it is set as the root cause of failure, the fractionation and internal divisions of the

revolution. There was another failed attempt: called The Little War due to its short duration - 1879-1880.

The Second War of Independence - called War of Independence - began on February 24, 1895; it was organized and evolved due to new circumstances in political, economic and social fields:

- The Spanish authorities increased their domain through a widespread repression.
- The sense of nationality gained pace.
- The contradictions between the interests of the natives and the Spanish were sharpened.
- There was a backlog despite the increasing trade with new markets, especially with the North American (In the early 1880, 83% of Cuba's exports went to the United States; while to Spain, only 6%. There was already a strong North American investment in sugar industry, mining and other emerging sectors).
- The sense of political and economic independence from Spain was strengthened.
- The emerging working class joined political struggle and insurrection.
- There were many kinds of discrimination, not just racial.
- The progressive political movements were influenced by Latin American countries.
- New leaders emerged. José Martí was the most outstanding among the new leaders, he is Cuban National Hero. Born in 1853, at a young age, he developed a deep analysis process of the situation in Cuba, which gave him the basis for directing the organization of the New War.

Relying on the experience, difficulties and errors of the First war, Martí developed, as a priority factor, the unity of different independence tendencies, including the great military leaders from the previous epic. One of his contributions - which can be described as the most significant one - not only to the cause of Cuba but also to true independence of what he called Our America.⁹ It was his warning about the intentions of the US governments to rule over the nations of the Southern Hemisphere. Unfortunately, Martí was killed in combat four months after the beginning of what he called "The Necessary War", but his thoughts and actions were the legacy for the thought and action of later generations of Cubans who continued and completed his work, "as Martí had dreamed." The

⁹ Concept in which Martí refers to the region stretching from the south of the Rio Grande, from the Mexico-United States of America border to Patagonia in the far south of Argentina and Chile. His essay entitled Our America was published for the first time on January 1st 1891 in New York Illustrated Magazine.

Independence War lasted until April 1898, and when the mambises¹⁰ had almost defeated the Spanish forces, the U.S. military intervention took place.

This leads to the third factor:

4. United States of America. Anti-U.S.

To understand truly the meaning of the continuity of the Revolution, the policies of the U.S. administrations should be considered as the most important factor from the nineteenth century to the present. For better understanding, it is divided into three stages: Eyes on Cuba, Hands on Cuba and Hands off Cuba.

4.1. Eyes on Cuba

Since the beginning and during the first half of the nineteenth century Washington's intentions to take over Cuba became more evident.

Thomas Jefferson, who was the third president of the incipient United States and in 1800, claimed that Spain would also consent to add Cuba to that nation. In 1809, he told his successor, James Madison: "I frankly confess that I always considered Cuba as the most interesting addition which could ever be made to our system of States (...)"¹¹

In those early years, the U.S. policy was aimed at the purchase of Cuba from Spain. In 1848, President James Polk tried to purchase Cuba again, and secretly. James Buchanan, Secretary of State, instructed his plenipotentiary in Madrid to offer a hundred million dollars and "to acquire it in the lowest price" in case Spain nodded. Between 1857 and 1861, Buchanan himself as the President of the United States, tried repeatedly to make the Congress interested in the purchase of Cuba. His claims were hindered by their internal divisions over slavery, which led to the Civil War (1861-65).

At the same time there was the policy of annexation. In 1823, the Secretary of State John Quincy Adams proclaimed what is known as "the policy of the ripe fruit," in the April 28, a message addressed to the U.S. Ambassador before the Spanish government:

"(...) There are laws governing politics, as there are laws of universal gravitation, and if an apple detached from a tree by a gale, is bound to fall to the ground, Cuba, separated from Spain and unable to survive on its own, can only head towards the North American Union, which, due to this natural law, cannot expel

¹⁰ Mambí. A term given to the members of the Cuban Liberating Army in wars against the Spanish colonialism.

¹¹ Franklin Jane: *The Cuban Revolution and the United States - A Chronological History*, Ocean Press, Melbourne, Australia, 1992, 10.

Cuba from its heart.”¹² (Later, from 1825 to 1829, Quincy Adams was the president of the country).

Another sign of the true intentions of the U.S. government policy toward Latin America, including Cuba and Puerto, in the first place, was the Monroe Doctrine by the name of President James Monroe, the policy was known as “America for the Americans”.¹³

In December 1822, in Verona, Italy, with the participation of Austria, Prussia, Russia, Britain and France and also the kingdoms of Naples and Sardinia, the intervention of French troops was approved to restore the Spanish throne to Ferdinand VII. Britain was against it and also rejected the idea of coming to defense of Spanish colonialism in America. The greatest significance of this discrepancy, from the standpoint of the relations and fate of the countries of the Americas, is that it was the trigger for the proclamation of the already mentioned doctrine.

On December 12, 1823, in his address to the Congress, President Monroe declared that the Western Hemisphere was sphere of the influence of the United States, he also warned Europe not to interfere in the affairs of any of the American nations that had recently become independent and at the same time he stated that the United States would not intervene in European affairs.¹⁴

4.2. *Hands on Cuba*

On April 25, 1898, under the pretext of bombing the naval U.S ship *Maine* on February 15, 1898, in the port of Havana, where it had been sent the previous month, the U.S. Congress formally declared war on Spain and the U.S. troops landed at Siboney beach, near Santiago de Cuba, the second city in Cuba and the main stronghold of the *mambises*, to snatch this victory from them, which practically they had almost won against the Spanish forces.

The president William McKinley, in his address to the Congress on April 11 that same year, with the purpose of authorizing a military intervention in Cuba, proclaimed: “The only hope of relief and tranquility in a situation that is unbear-

¹² Jenks Leland H.: *Our Colony of Cuba*, Revolutionary Edition, Havana, 1966, 39.

¹³ In many parts of the world because of the wrong use mainly coming from the United States, they refer to that country as “America” and “Americans” to their citizens, when America is the entire Western Hemisphere. See footnote on the concept of Martí’s “Nuestra America”.

¹⁴ This proposition was false for the late nineteenth and, above all, since the First World War, from which the United States was increasingly involved in European affairs. And their hypocrisy was demonstrated when the Falklands War (April 2 to June 14, 1982) in which Washington supported the position and military aggression, even with technical means, of Britain against Argentina.

able is the pacification of Cuba by force.”¹⁵ Thus, the U.S. military intervention began, which formally lasted until May 20, 1902. (This will be discussed below).

The Spanish forces were easily defeated by the military and naval superiority of the U.S., and also due to their state of deterioration and, most importantly, thanks to the decisive collaboration of the *mambises* troops with the U.S. forces.

The defeat of the Spanish forces was confirmed by signing an armistice between the representatives of the United States and Spain, without the participation of the representatives from Cuban Liberation Army, and on December 10, 1898 Treaty of Paris was signed which ended the Spanish-American War, misnamed as such, because Cuban patriots participated in the contest, and also Puerto Ricans and Filipinos who had been fighting Spanish colonialism for many years. In the Paris negotiations, in which the leaders of those independence forces were excluded, it was stipulated that Spain ceded Cuba, Puerto Rico, the Philippines and Guam to the United States.

Another fact revealed the contempt and arrogance toward the Cuban patriots and it was also a prelude of later uncovered Washington’s real intention, after the victory in the Battle of Santiago de Cuba the command of the U.S. troops prevented the victorious mambi army from triumphal entry into that city.

A year before the departure of the occupation troops, the Platt Amendment was approved, by which the Government of the United States was empowered to intervene on the island at any time. Senator Orville Platt introduced an amendment to a military spending bill to the U.S. Congress, and it was approved on 1. March 1901, its real author was the Secretary of War, Elihu Root. (He was later Secretary of State)

The amendment basically established:

“The Government of Cuba consents that the United States may exercise the right to intervene for the preservation of independence (...)”

“To enable the United States to maintain the independence of Cuba (...) the government of Cuba will sell or lease the necessary lands for coaling or naval stations (...)”.

Hence the illegal occupation of the Cuban territory up to now in the Guantanamo Naval Base.

The government auditor imposed on the newly formed Cuban parliament that the statements of the amendment had to be included as an appendix to the Constitution to be proclaimed by the court. This received strong opposition of legislators, among the most outstanding patriots, who opposed this, were: Manuel Sanguily, Salvador Cisneros Betancourt and Juan Gualberto Gómez, the latter, one of the artificers of the organization of the War of Independence, who, in one of his debates, sentenced, “(...) It is a militarily occupied country - even by force so they had to be considered enemies not allies – Cuba is asked, before the constitution of its own government, before being free in its territory,

¹⁵ Franklin Jane (1992), 15

to recognize the military occupant as a friend and ally, those rights and powers would nullify the sovereignty of the country ... This cannot be more abnormal and unacceptable.”¹⁶ During discussions he also warned that relations with the United States should rely on the Cuban Constitution and not to depend on the relations with the United States.

To make the text approved, the U.S. government used blackmail to make it a condition for the withdrawal of the occupation troops. In short, on June 12, 1901 the amendment was approved by the Cuban deputies - 16 votes in favor and 11 against.

Also, the amendment, in its sixth article stated that the Isle of Pines - Isle of Youth today - of 2,400 square kilometers and located 50 kilometers south of the “Big Island” - was omitted from the limits of Cuba.¹⁷

Following the military intervention of 1898-1902, there was a second one which extended from September 1906 to January 1909, to support the re-election intentions of the first president, Tomás Estrada Palma. In addition, there were two more landings of marines: in May 1912, in support to face the uprising against the government of President José Miguel Gómez, made by an independent group of the brown, and the other, on February 1917, in support to the electoral fraud reelection of President Mario García Menocal.

The Platt Amendment was abolished in 1934 - although the territory occupied by the Guantanamo Naval Base was not returned to Cuba - as a result of the Good Neighbor policy of President Franklin Roosevelt, and most importantly due to a popular movement that led to the defeat of the tyranny of Gerardo Machado, the notable Washington ally. The amendment was superseded by the Treaty of Reciprocal Trade, through which from 1898 to 1959 the U.S. government designed, decided and controlled Cuba’s future in politics, and the economy was strongly tied to U.S. companies, all of which led to:

- Poverty - largely extreme.
- Unemployment - in 1957, 55%.
- Widespread backwardness
- Health and education generally limited to minor sectors (Infant mortality - more than 40, now 4.6, illiteracy - 30% - it was eradicated in a year).
- 10-20% of rich people and 80% of poor or with low-income.
- Rampant corruption.
- Gangsterism and state terrorism.

¹⁶ D’Stefano Pisani Miguel A.: *Foreign Policy of the Cuban Revolution*, Editorial Social Sciences, Havana, 2002, 89.

¹⁷ In May 1904, Cuba and the United States signed a treaty by which, under the concession made by the former to the latter, of the naval and coaling stations (Guantanamo and Bahía Honda), the United States ceded Isle of Pines, in favor of all claims, to Cuba, but it was not until 1925 that the U.S. Senate ratified the so called Hay-Quesada Treaty that established such an agreement.

- Government systems dedicated to serve the interests of wealthy classes and foreigners.
- All this in a multi-party context (sometimes six or more political parties), “free” elections and “representative” democracy.

Fidel Castro, on October 16, 1953, in his defense plea for the assault on the Moncada Barracks, *History Will Absolve Me*, presents a detailed complaint about such calamities. This historic document was the main basis of the Revolution. When the insurrectionary movement was accused of being guided by communism, Fidel stated categorically that José Martí was the “mastermind of Moncada”.

Furthermore, Washington not only imposed anti- communism upon the Cuban foreign policy, using the context of the Cold War, but it supported the 1952 coup d'état, backed Batista dictatorship until 1959 and developed plans to prevent the triumph of the Rebel Army fighting against tyranny.

5. Hands off Cuba

The third and final War of Independence came with the victory of the struggle led by Fidel Castro, on January 1st, 1959, and it has remained till nowadays, in a proven process of continuity.

“It can be stated categorically that for the first time in our history, Cuba is a nation effectively free, sovereign and independent, so it has an untrammelled international politics, without subordination or servitude (...) in Cuba international politics is enacted to the best interests of our people and the best interests of all peoples of the world, and particularly of Our America (...). Our motto is; friends with everyone, no servants.”¹⁸

Cubans yesterday and today, led by Fidel Castro and Raul Castro, have been struggling to address and resolve any problems that have arisen and are presented in a democratic process “Made in Cuba”, which is based on the definition of revolution given at the beginning of this article: “independence, sovereignty, social justice and welfare of the majority and the true enjoyment of human rights”, despite obstacles from the outside and our own mistakes. Our Revolution is built on the legacy of the values and teachings of the patriots of the previous fights.

I referred earlier to the U.S. administrations and their policy toward Cuba. The anti-US feelings (always based on the principle that it is not against the American people but their governments) were not born with the successful revolution in 1959. They come from the struggles in the nineteenth century. They

¹⁸ In lecture given on June 13,1960 by the newly appointed Minister of Foreign Affairs Dr. Raúl Roa García, in the School of Political and Social Sciences of the National Autonomous University of Mexico.

have been present in Latin America since that period, with Simón Bolívar as its main exponent, he stated: "(...) The United States seems to be determined by providence to plague America ('our America') of misery in the name of freedom (...)".¹⁹ In this same way, the top leaders of the Cuban independence struggle of the nineteenth century stated their opinions:

José Martí: "(...) I am risking my life for my country every day, and it's my duty (...) to prevent on time, with the independence of Cuba that the United States spreads through the Antilles and falls with all its force over our lands. All I have done so far, and will do, is for that reason (...) I have lived in the monster and I know its entrails". (May 18, 1895, one day before falling in combat, in a letter to his close Mexican friend, Manuel Mercado. This document is recorded by Historians as the political testament of Cuba's national hero).

Martí also said: "(...) The peoples of America will be much freer and prosperous to the extent that they depart from the United States."²⁰

Antonio Maceo (mulatto, the most significant military hero), on July 14, 1896, five months before falling in combat, expressed in a letter to Colonel Francisco Pérez Carbo: "I never expected anything from Spain (...) Neither I expected anything from the Americans, we must trust our own efforts, it is better to rise or fall without their help or get a debt of gratitude with such a powerful neighbor."²¹

Maximo Gomez (Dominican, maximum military commander in the two wars) on January 28, 1899): "The Spanish have left sad and we, ourselves are sad too because a foreign power has replaced them (...) I dreamed of peace with Spain (...) But Americans have begun with their tutelage imposed by force (...) they are billing us too expensively for the military occupation to the country (...) (This is) The attitude of the American government with the heroic Cuban people."²²

After many attempts at preventing the victory of the Rebel Army, the Cuban people had to face growing plans to overthrow the revolutionary government:

- Sabotage.
- Policies of economic strangulation.
- Policies of isolation. Under strong pressure from Washington, Cuba was separated from the Organization of the American States (OAS) on January 31, 1962 in the Meeting of Consultation of Foreign Ministers, held in Punta del Este, Uruguay, with 14 votes in favor, one against (Cuba, of course), with 6 abstentions (Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Ecuador and Mexico). Later, with a stronger pressure from the White House,

¹⁹ On August 5, 1829, in a letter from Guayaquil to Colonel Patrick Campbell, Charge d'Affaires of the British Government in that city.

²⁰ September 22, *Patria* Newspaper, New York.

²¹ The Living Thoughts of Maceo, Jose Antonio Portuondo, Third Cuban Book Festival, Havana, s / f, pags. 20 and 21.

²² D'Stefano Pisani Miguel A. (2002), 79.

Latin American governments were breaking relations with Cuba, but the honorable exception of Mexico.

In December 1972, the brave declaration of the governments of Jamaica, Guyana, Trinidad and Tobago and Barbados to recognize the Cuban revolutionary government initiated a gradual process of restoring relations and Cuba has official relations with all countries of Latin America and the Caribbean now.

For the rest of the world, at the triumph of the Revolution, Cuba had relations with some 50 countries. Today, there are 182 countries; Cuban missions are located in 118 of them.

- Assassination plots, tested by Cuban testimonies and official documents declassified by the U.S. government.
- Playa Girón, in April 1961, it was celebrated half a century of the victory of the Cuban people against the mercenary invasion organized, funded, supported and directed by the CIA and the military governments of Presidents Eisenhower and Kennedy, in what is known in history as the first major defeat of the U.S. imperialism in Latin America.
- Partial blockage and wholly later on.
- Terrorism. Subversion.

Evidence of all the actions taken against the Cuban process which on April 6, 1960, the Deputy Assistant Secretary of State, Lester Mallory stated in a memorandum to his superiors:

“Most of the Cubans support Castro (...) There is no effective political opposition (...) The only possible way to have him lose internal support is to cause disappointment and discouragement through economic dissatisfaction and hardship (...) All means have to be implemented quickly to weaken the economic life (...) denying money and supplies to Cuba in order to reduce nominal and real wages, to cause hunger, desperation and the overthrow of its government.”²³

There were always excuses for such policies: first, that Cuba was a pawn and “aircraft carrier” of the USSR in the Caribbean, then it was supporting the guerrillas in Latin America. Now, there is nothing like that, they appeal to the hypocritical and false argument of the lack of human rights.

But the real reasons, which I call them “the original sin”, are:

- Cuba’s independence and sovereignty since January 1st, 1959.
- The rejection of the alleged imposition of the eleven U.S. administrations since 1959, which ended American dominance - except for a brief

²³ The speech at the General Assembly of the Cuban Foreign Minister Bruno Rodriguez Parrilla, on October 27, 2010 at the presentation of the draft resolution entitled “Necessity of ending the economic, commercial and financial embargo imposed by the United States against Cuba”. - *Granma newspaper*, 10/27/2011.

period, which unfortunately did not succeed in Carter's, and including the current Obama's.

- The defeat of the plans against the Revolution, in the economic sphere and in the military and subversion fields.
- The example for the peoples of Latin America and the Caribbean, which ceased to be the backyard of the United States.

One million Cubans gathered at the Revolution Square in Havana on September 2, 1960, they adopted the following text of the statement presented by Fidel Castro:

“The General Assembly of the People of Cuba reaffirms its faith in the fact that Latin America will march united and victorious soon, free from the bonds that make their economies into wealth alienated to the American imperialism which prevents them to have their true voice heard in meetings where domesticated chancellors back up a despotic master infamously. Ratifies, hence, its decision to work for the common Latin American destiny to allow our countries build a true solidarity which is based on their free will and every country joint aspirations.”²⁴

Such aspirations are coming true with the impetus of the regional integration. Examples: The Bolivarian Alliance for the Peoples of Latin America and the Caribbean (ALBA), the Union of South American Nations (UNASUR), the Community of Caribbean States (CARICOM), the American and Caribbean States (CELAC) are gatherings of those countries without the presence of the United States and Canada.

6. Currentness

Contrary to what the eleven U.S. administrations since 1959 have tried to do, Cuba has enjoyed growing recognition and prestige in the international arena, for the firm defense of its principles, for the exercise of solidarity with the just causes of the Third World countries, the highest priority in the foreign policy of the Revolution, as it highlights:

- Support to the long process of national liberation of the African peoples, with its best contribution to ensure the sovereignty of Angola, Namibia's independence and the beginning of the end of apartheid in South Africa.
- The civil collaboration, which began in 1963 in Algeria with a contingent of health personnel. In December 2009 there were 50 000 Cuban collaborators in 101 countries, including 37,000 in the health field. Since 1961, 350,000 Cubans have served in 107 countries. In Cuba, 47,000 stu-

²⁴ 7 Documents of Our History, Political Issues, Havana, 1967.

dents from 126 countries have graduated. In such effort, José Martí's most important definition is shown: "Homeland is Humanity". Just in Haiti, to combat the cholera epidemic, that broke out in late 2010, at a certain moment there were 1.300 Cuban doctors, nurses and health technicians.

There are numerous accounts of personalities in the Southern Hemisphere that support this prestige, in the nineteenth century and, with continuity, in the twentieth. Because of space, I selected just a few.

- As early as 1872, the Puerto Rican patriot, who fought for the independence of his country and Cuba's, Eugenio Maria de Hostos, declared that Cuba could not succumb, and stated that Cuba, protected or unprotected, would overcome and then, he called it the mother of America's redemptive ideas.
- The renowned Uruguayan writer and journalist Eduardo Galeano stated, in January 1989: "It is true, certainly true, that after the Cuban Revolution, Latin America has become more independent and more American."²⁵
- On October 24, 1977, General Omar Torrijos, president of Panama said: "I'm aware that there's a canal treaty because the Cuban Revolution exists. Cuba has had to pay dearly a high social price for Latin America. If today we can sit and discuss with the U.S. government, we owe it in part to the existence of a Cuban Revolution. After the triumph of Cuba, all the peoples of this hemisphere are a little freer."²⁶
- President of Brazil until a few months ago, Luiz Inácio Lula da Silva stated in April 1990: "Here in Latin America socialism is more alive than ever and I think that Cubans can give a contribution to the continent (...) Cuba's role is more important than before (...) Our opponents want to try to destroy socialism and Cuba becomes the main focus of resistance in defense of this."²⁷
- Percival Patterson, then Prime Minister of Jamaica, in September 1993 stated that the integration of Cuba to the Association of the Caribbean States was of particular interest, not only by geography, but by the help they could provide to the development of this group.

²⁵ *Juventud Rebelde Newspaper*, January 11, 1989.

²⁶ In an interview with Luis Baez, on October 24, 1977 after the completion of the referendum in which the people of Panama approved the canal treaties. In *Granma Newspaper*, 07/29/2011 in the article "Fidel is a great friend" - 30 years after the physical disappearance of Omar Torrijos Herrera, p. 8 and 9.

²⁷ *Workers Newspaper*, 04/24/1990.

There are other facts that support the recognition of the Cuban process, especially in the Third World countries, Latin America and the Caribbean, in the first place:

- A year after the triumph of the Revolution, in May and October 1960, the first two visits of Heads of foreign states were held: Ahmed Sukarno of Indonesia, and Sekou Toure of Guinea, respectively.
- And since the beginning of 2009, thirteen Latin American presidents made state visits to Havana: Cristina Fernandez, Argentina; Evo Morales, Bolivia; Luiz Inacio Lula da Silva, Brazil; Michelle Bachelet, Chile; Leonel Fernandez, Dominican Republic; Rafael Correa, Ecuador; Mauricio Funes, El Salvador; Alvaro Colom, Guatemala, Jose Manuel Zelaya, Honduras; Martin Torrijos, Panama; Fernando Lugo, Paraguay; Daniel Ortega, Nicaragua and Hugo Chavez, Venezuela.

Among the Anglophone Caribbean, since the same year, official visits were also made by Heads of Government (Prime Ministers) David Thompson of Barbados, Baldwin Spencer of Antigua and Barbuda, Ralph Gonsalves, St. Vincent and the Grenadines, Stephenson King, St. Lucia, Tillman Thomas of Grenada, and Roosevelt Skerrit of the Commonwealth of Dominica.

7. Conclusions

Policies against Cuba have failed due to the historical legacy of the aborigines and slaves who rebelled before 1868, those who ran to the jungle to free themselves from the colonial yoke, of those who, in the twentieth century, were opposed to the foreign domination and battled for a better future for the people and those who undertook the true and final independence which was achieved in 1959.

Since that year, those policies have also failed due to the permanent determination of the Cuban people, under the leadership of Fidel and Raul, to defend at all costs the independence and sovereignty.

In different times and circumstances, from the struggles of the nineteenth century until and after January 1st the Cuban people have had the same purposes. "They would have been like us; we are like them".²⁸

²⁸ Fidel Castro in the commemoration for the centenary of the beginning of the First War - October 10, 1968, Havana, May 2011.

Literature

- *7 Documents of Our History, Political Issues*, Havana, 1967
- D'Stefano Pisani Miguel A. (2002): *Foreign Policy of the Cuban Revolution*, Editorial Social Sciences, Havana
- Jenks Leland H. (1966): *Our Colony of Cuba*, Revolutionary Edition, Havana
- Jose Antonio Portuondo Maceo: *The Living Thoughts of, Third Cuban Book Festival*, Havana
- Vitier Cintio (2004): *The Life and Work of Jose Marti*, Marti Studies Center, Havana
- Vitier Cintio, Jose Marti (2004): *The Life and Work of Centro de Estudios Martianos*, Havana
- Franklin Jane (1992): *The Cuban Revolution and the United States - A Chronological History*, Ocean Press, Melbourne, Australia

Paper received: February 4th, 2013
Approved for publication: February 19th, 2013

Rad primljen: 4. februara 2013.
Odobren za štampu: 19. februara 2013.

Prof. Karlos Martines Salsamendi

Viši institut za međunarodne odnose „Raul Roa Garsija“, Havana, Kuba

ISTORIJSKI KONTINUITET KUBANSKE REVOLUCIJE

S a ž e t a k

Potrebno je precizirati: prave revolucije zavise od situacije, uslova i specifičnih faktora u jednoj zemlji ili regionu: istorijskih, ekonomskih, socijalnih, etičkih i drugih. One mogu steći iskustvo iz drugih procesa, ali njih nikada ne mogu pokrenuti osobe koje nisu građani te zemlje. Ne može se diskutovati o „istorijskom kontinuitetu Kubanske revolucije“ a ne pokušati baviti se pitanjem od ovakvog značaja u njegovoj celovitosti, po prirodi ovog rada, i stoga ćemo se ukratko priseliti nekih aspekata kubanske istorije.

Ključne reči: revolucija, politički sistem, ljudska prava, kubanska nacionalnost

ECONOMY IN CUBA FROM 1989 TO 2012

This paper aimed to indicate the necessity of updating the pattern of socialist administration; to analyze the evolution of the economy in the period 1989 - 2012; the contradiction among the magnitudes of the nominal wage, the inflation and the productivity of the work, as well as the contradiction between the magnitudes of the social expenses and the necessary wage to stimulate the productivity of the work. This paper gives general guidelines of the economic and social policy for the period 2012 - 2016.

Key words: international economic, Cuban economic policy, nominal and real salaries, inflation, productivity, macroeconomic policy

1. The necessity of updating the pattern of socialist administration

The conception and image of the Cuban socialist pattern can be improved and it is very important for a very open and small economy subjected to the economic blockade and the systematic attack of the mass media at the service of imperialism.

The impulse and development of micro enterprises and of small and medium-size enterprises can contribute, not only to improving the image of the Cuban socialist pattern, but also to reconsidering the excess of state property and mainly the presence of work force that is neither effective nor efficient, while bearing in mind the importance of international competitiveness.

The existence of diverse ways of property in the process of socialist construction is indispensable in a society that inherits historical conditions associated with underdevelopment and dependence on two colonial and neocolonial metropolises: Spain and the United States. Nevertheless, the socialist property should demonstrate, in the practice, its superiority in effectiveness and efficiency over the other forms of non- socialist property that might coexist with it. Only in this way could it regulate the process of socialist construction to a social scale.

In order to guarantee the security and development of the Cuban Nation especially when it is faced with the graveness of the current crisis it is vital to:

* PhD Senior Lecturer, Consulting Professor, Higher Institute of Foreign Relations "Raúl Roa García", President of the Scientific Society of Economic Thought of the National Association of Economists and Accountants of Cuba (ANEC). E-mail: emolina@isri.minrex.gov.cu

- Provide maximum development of the agricultural and industrial production for domestic consumption, in order to strengthen the internal front and to diminish imports.
- Maintain and diversify the production and the services for export.
- Develop a policy of good understanding, cooperation and commercial exchange and of all kinds of services with other countries.
- Apply a policy of consequent sustainable development that somehow points at the solution of the crisis.
- Generate effective employment in state and non-state areas.

In the 6th Congress of the Communist Party of Cuba, the economic battle was identified as the central problem, keeping in mind the main events and circumstances of external and internal order that have been present since the last congress.

In the external order, between 1997 and 2009 the variations of prices in the exports and imports produced a net loss for the country of 10,149 million pesos, in relation to the levels in 1997. On the average, the purchasing power of the exports of goods decreased by 5%.

Additionally, the country has experienced the worsening of the economic, commercial and financial blockades that have been uninterruptedly imposed on it by the United States of America for half a century, and which have not been modified by the current administration of that country and that has caused considerable losses.

However, by the end of 2004 new possibilities of international insertion opened up for Cuba in the form of the Alianza Bolivariana para los Pueblos de America (ALBA) that upgraded the sources of revenues coming from the services, fundamentally the medical services given to Venezuela and other countries of the region. Moreover, the commercial and financial relationships with other countries were substantially increased, such as: China, Vietnam, Russia, Angola, Iran, Brazil and Algeria.

The events in the period caused high damages to the economy. The losses due to 16 hurricanes from 1998 to 2008 amounted to 20,564 million dollars, and those caused by the drought, amounted to 1,350 million dollars, from 2003 to 2005; to which should be added the ones from 2009 to 2010, which have not been calculated yet.

In the internal order the following factors have been present: low efficiency, decapitalization of the productive base and the infrastructure, aging and stagnation in the population growth.

Beyond the objectives outlined in the Economic Resolution of the 5th Congress, in the period it was necessary to reorient some policies to face the complex problems deriving from the international environment, as well as those that appeared in the internal order.

On the other hand, regarding economy, starting from 2003, a high centralization of the assignment mechanisms and the use of the foreign currencies have been applied.

Since 2005, the inability of the economy to face the deficit of the financial bill of the balance of payments has been evidenced; the bank retentions of the transfers abroad and the high total of the expirations of debts; all that meant a great tension in the handling of the economy. That led to the implementation of diverse measures:

- Inivigoration of the institutionalization, including the reorganization of the State and the Government.
- Emphasis of the concept that the plan of the economy should be adjusted to the available resources.
- Prioritizing the growth and the diversification of exports and the substitution of imports, designing programs and special measures to support all that; such as closed schemes of financing that allow making use of the foreign currencies in a decentralized way.
- Revision and reorientation of the investing policy to give it greater integrality, avoid immobilization of resources and other inefficiencies. Therefore, the available external credits were redistributed toward the objectives that could have, in a short term, greater effect in the balance of payments.
- Rescheduling of the payments of the foreign debt.
- Transformations in the structure and operation of the agricultural sector. Issuing of 259 decree-law on the handing over of idle state lands in usufruct, with the objective to increase the production of food and reduce import.
- Additional measures for the saving of the sources of energy, including those linked to organizational aspects such as the reorganization of the transportation of freight.
- Beginning of an important group of industrial investments of strategic character for the future development of the country.
- Easing the burden put on the State by some services it offers. Consequently, some experiments have been put into practice: the dining rooms and transportation for workers have been substituted by other modalities; barber's shops, hairdresser's and taxis have been leased to former employees in those activities.

Even with the adoption of the measures described above, given the complex existing panorama, the main problems that limit the development of the economy have not been solved, so it will be necessary:

- To exploit the idle lands that constitute about 50% and to elevate the agricultural yields.

- To look for alternative financing sources to stop the process of de-capitalization of the industry and the productive infrastructure of the country.
- To eliminate the “inflated payrolls” in all the spheres of the economy and to restructure employment, including non state formulas; applying a labor and salary treatment to the workers who have been made redundant which eliminates the paternalistic procedures.
- To increase the productivity of labor, to elevate the discipline and the level of motivation by the means of wage and stimuli, to eliminate the egalitarianism in distribution mechanisms and income redistribution. As part of this process, it will be necessary to suppress undue free services and excessive personal subsidies.
- To recover the exporting capacity in traditional items; to steadily increase and diversify the exportation of goods and services, as well as to reduce the high importing dependence
- To grant greater authority to the companies under a plan, and to help territories to invigorate, in a sustainable way, their economic development.
- To study the way of eliminating monetary duality.

2. Evolution of the economy in the period 1989 - 2012

The Cuban economy in this period reflects certain volatility in its development. The economic crisis of the nineties disarticulated the Cuban economy from the worldwide socialist system, the United States reinforced the blockade, the world economic crisis exploded which made it especially hard for the underdeveloped countries. However, it is also necessary to recognize that the Cuban economic policies did not know how to take advantage of the whole material and human potential existing in the country.

The economy in some moments shows certain recovery, but still there are high coefficients of imports, due to the same structural difficulties that it has always had, such as the high dependence on the import of food as a consequence of inappropriate agrarian policy. Even though in a smaller proportion, there is also high energy intensity and the need for intermediate goods for the productive process, whereas there is low level of efficiency and productivity in the industry and in the agriculture.

The institutional reformations in the second half of the nineties contributed in different ways to the increase of the social polarization: the sources of the population's income were diversified and labor and salary diminished their weight as the main sources of income.

From 2000 to 2008, the Cuban economy maintained an annual average economic growth of 6.10% of Gross Domestic Product (GDP) to constant prices of

1997. In this new methodology of calculation of the GDP, very favorable growth of the exports of professional services, especially of doctors, plus the recovery of construction, transportation, and the energy production among other activities had great influence.

In the structure of the GDP there is an increasing tendency toward the reduction of the relative weight of the sectors of agriculture, industry, construction and transportation in the composition of the GDP.

Table 1: *Structure of the GDP in 2008 expressed in percentages*

Agriculture and Mines	3.49%
Manufacturing Industry	13.3%
Construction	6.27%
Electricity, Gas, Water	1.43%
Services	75.51%
Total	100.0%

The tendency of the increment of the weight of services which contribute to the amount of the GDP is normal in developed countries; but in underdeveloped countries it is not the case. For Cuba this can cause some vulnerability if this proportion is exaggerated and evidently. It is one of the tasks that should be undertaken in the next five-year period, that is, to improve the weight of the productive sectors in the structure of the GDP without forgetting to pay attention to the service sector.

We have to bear in mind that in this period Cuban economy was stricken by violent hurricanes - the three last that whipped Cuba in 2008. Gustav, Ike, and Paloma damaged more than 500,000 houses and the total loss was more than 10,000 million pesos. At the same time there were crises of electric generation and the worsening of the pressure of the United States on the country, such as the restrictions of trips of Cuban citizens that live in that country etc.

Sandy, the last hurricane in October 2012, caused 11 deaths, something that had not happened for many years. The government of Havana province requested donations from the population of the capital for those affected by the hurricane. The Cuban losses were worth millions, especially because of partial or total destruction of thousands of houses. The provincial government opened bank accounts for donations and set places for the donations of the articles for personal use, household equipment and others. The provinces that were badly damaged by Sandy were Santiago de Cuba, Holguín and Guantánamo in the easternmost part of the country.

Today, more than ever, it is important to identify and face the structural problems of the economy. It is vital to update the economic pattern:

- The poor performance of the sugar industry, and the agriculture.
- The ineffectiveness of the investing process.
- The ineffectiveness of the primary sectors, particularly, the food sector.
- The shortage of foreign currencies.
- The distortions of the system of relative prices deriving from the overvalued official exchange rate and the absence of convertibility, the monetary duality.
- The segmented markets.
- The efficiency problems of the public entities;

All these problems have been analyzed by President Raúl Castro in numerous public appearances¹ and lately by the Minister of Economy and Planning, Marino Murillo.²

At sectorial level, positive results are obtained in some areas like the extraction of petroleum and gas, where it has been possible to increase the production of petroleum six times since 1990 and regarding gas as well, from a worthless production in 1990 now it reaches more than a million cubic meters which allows a reduction in the volume of imported petroleum; although the oil agreement with Venezuela suppresses the inflationary spiral.

In general, manufacturing has maintained a systematic decrease; its relative participation in the GDP in 2007 was 13.3%, but the final result varied a lot from one industrial division to another, for example the nickel, drinks and liquors, elaboration of tobacco and others grew, although the sugar activity collapsed, and the harvest obtained was 15% less than those at the beginning of the nineties.

The production of sugar cane diminished in 2007 due to the drastic reduction of the availability of resources to cover the basic necessities of the sugar agro industry, the lack of stimuli to the producers, in particular to the agricultural producer and the non priority of the sector in the 90s. During decapitalization process agricultural production was in an unfavorable situation: there was a significant reduction in the export of sugar and, as a result, great decreases in the amount of revenues and in the flows of financings that the national economy obtains through sugar.

After having made a decision to close half of the sugar mills in the country there was a reorientation process dealing with a complex situation of providing training and requalification program to 100,000 workers who were laid off. Therefore, new sources of productive employment in the medium-term should be found for them.

¹ Speeches of President Raúl Castro on July 26th, 2007, in Camaguey province, and on February 24th, at the National Assembly of the Popular Power in Ciudad de la Habana.

² See: Economic Results of 2010 and Proposal of plan for 2011. Updating of the fiscal policy. National Assembly of the Popular Power, Sixth ordinary period of Sessions of the Seventh Legislature, Gramma newspaper, page 3, December 16th, 2010.

Due to its importance in the population's consumption and consequently in their well-being, the evolution of the agricultural sector and the agricultural market should be specified, since feeding represents a necessary part in the consumption. Agriculture has continued its decline in these last years, and its participation in the GDP in the 2008 was less than 4% due to little evolution of the sugar cane agriculture and the systematic decrease of the cattle branch. It is necessary to recognize that the organizational and institutional problems have damaged the evolution of these areas despite financial and material resources.

The economic reformations implemented in the 90s invigorated some state agricultural companies grouped in the Basic Units of Cooperative Production that were somewhat more flexible. However, the environment in which they continued operating, which was strongly committed with a high centralization like company Acopio and the prices determined by it sometimes below the production cost, with depressed external supplies, impeded the progress and the interest of the agricultural producers to increase productions.

Between 2004 and 2008, the production of roots (potato, sweet potato, yucca, and others) and of vegetables (tomato, cabbage, lettuce, onion...), which play an important role in the diet of the Cuban people, showed descending results when there was a galloping increment of the prices of food globally.

Between 1994 and 1996, an important decrease of the prices took place in the agricultural market. However, in the last 10 years, there has not been a tendency of lowering these prices because of the deterioration of the population's purchasing power. Hence, it is necessary to look for alternatives to increase the agricultural productions in order to reduce prices.

The cattle branch has also been very affected by the falls in the levels of activity of the cattle raising, whose technology had to be radically changed because its feeding depended on imported food and at the same time there was a decrease of the volumes of food coming from the sugar harvests. Other negative factors were the droughts in the eastern provinces, the inadequate handling of the flocks, and the design of the organizational structures of this sector.

Marino Murillo outlined that in the case of the food industry it was decisive to produce what had been foreseen in the plan; otherwise, we would have to import 1,600 million dollars in food in 2011, that is, 200 millions to satisfy the internal market in foreign currency and 1,400 millions to satisfy what we buy and distribute through the ration card, plus the social consumption.³

Although Cuba already overcame the situation of crisis in the first half of the nineties, the years up to 2012 were characterized by a deficit in the total availability of food for the consumption, although the population's nutritional state improved, with the exception of the fats in which the results were not the

³ Economic Results of 2010 and Proposal of plan for 2011. Updating of the fiscal policy. National Assembly of the Popular Power, Sixth ordinary period of Sessions of the Seventh Legislature, Gramma newspaper p.3, December 16th 2010.

ones which had been expected. There is still a group of households with certain difficulties to have an appropriate balance of food.

The low levels in the agricultural production, with the consequent increment of the import of food when prices soared, made it necessary to restate the policy and strategy of the agriculture. The ways were being found to adjust to the situation and look for the new forms that would stimulate work force. In the first semester of 2008, modifications in agricultural policy were carried out, according to which the municipal companies were given greater power; that is, the degree of verticality of the decisions decreased; an incipient market of agricultural inputs was created; new lands and livestock were given to private producers etc.

Constructions grew to high figures in the last years, for example, in 2006 they grew by 37,7% and they were concentrated on the areas of petroleum, electricity, tourism, and in the government's prioritized programs associated to what is known in Cuba as "Battle of Ideas" that is repairing and construction of schools, hospitals and houses. But in 2007 the value of the constructions fell by 9%, influenced by the policy of reduction of investments and imbalance between the resources assigned and the constructive capacity.

The scarce availability of housing in 1989 was a problem to be solved in Cuba, although in the 70s and the 80s considerable investments were executed to improve the housing stock, however, during the crisis in the 90s accumulated deterioration increased.

Since 2001 there has been a very strong decrease in housing construction, because of the concentration of resources in other priorities and emergency actions, such as to the recovery of the ones damaged by the incidence of numerous hurricanes, especially those in 2008 that affected more than half a million. Therefore, apart from constructing new capacities, the resources should be allocated to the maintenance and improvement of the roofs of those already existing constructions.

In 2006 the state set a high priority on housing construction. It established a program for the annual construction of 100,000 houses, but it is a program that emphasized the construction by individuals and not by the state and has a lot of imperfections that should be solved in the short-term.

Furthermore, Cuban public transportation is in poor state. In 2007 an investing program was developed and it allowed the import of more than 3,000 buses and other means of transportation from the People's Republic of China, and in 2008 there were very favorable results.

The gross domestic product of Cuba maintains its high pace of growth, but it is still insufficient to have the same economic levels of well-being as in the period before the crisis because of the very structure of that growth. That is why new actions in the economic policy are required in order to stimulate the internal re-activating forces, reach a greater productive dynamism with macroeconomic stability and make the advances regarding social justice and basic services.

In 2008 Cuban government wanted to make socialism viable, so there were removing of bans that were effective, among which, the following can be pointed out: sale liberalization for the Cubans for some articles – such as computers and DVDs, the access to services like the cellular telephony that had been used by companies, the diplomatic sector and foreign citizens. The restriction for Cubans to stay in hotels reserved for the international tourism was also lifted. The flexibility in the formation of salaries was announced with the Resolution 9 of the Ministry of Labor and Social Security. The ordinance-law No.260 in 2008 was promulgated; it related to the labor and salary treatment of teachers and retired professors so that they could return to the classrooms, as well as the ordinance-law No.259 on the delivery of idle lands in usufruct. Idle lands of the state were given in usufruct to the population, cooperatives and other institutions.

The Cuban foreign trade has experienced very complex and significant transformations after 1990 due to the gradual re-adaptation of the economy of the Island to a new international environment.

Table 2: *Geographical orientation of the foreign trade (%)*

	1989	2003	2005
Europe	87.7	42	34.8
America	5.6	41	47.5
Others	6.7	17	17.7

The high concentration of the Cuban foreign trade in Europe in 1989 is logically explained by its relationship with the USSR and the Socialist countries. So, after the fall of the socialism the Cuban foreign sector has been diversifying geographically.

At the beginning, the major success in the foreign trade was achieved in the institutional, organizational and functional aspects. However, the transformations regarding the problems of structural nature experienced very little advance, especially the ones related to the commercial balance sheet of goods that was getting worse all the time, the problems related to the elevation of the competitiveness of the new exports, and those already historical financial restrictions that did not facilitate the modification of the Cuban profile as an exporter, in spite of certain improvements in the pharmaceutical and biotechnical items.

Growing commercial imbalance characterizes the performance of the Cuban foreign trade in the last decades, since the exports do not grow at the necessary pace, and the import grows in a very quick way, since it is encouraged by the deterioration of the exchange relations, the increment of the import of foods, and the necessary investments to acquire the means of transport, energy, among others.⁴

⁴ Hiram Marquetti Nodarse: "Cuba: Desempeño exportador reciente", 2007.

From 2005 to 2007 the exports of nickel vastly increased, due to significant improvement of the prices of this product and the increase of the production, which was not the case with the export of sugar.

On the other hand, the foreign sales of nontraditional products with high added value have increased (such as biotechnical and pharmaceutical goods, medical equipment and advanced means of diagnosis) and advances are reported regarding the new markets for these products. There are already about 200 sanitary registrations approved in 52 countries.

In 2008 the nickel export continued being the main item to be exported, but the international prices have lowered significantly, by more than 70%. The export of pharmaceutical and biotechnical products took off. At present the structure of the exports of goods reflects a transcendental qualitative change, because the subsector of medicaments has taken the second place in the export of goods, while the sugar sector has been placed to inferior positions, in spite of being one of the greatest productive potentials of the country. The failure of sugar harvest in 2009 – 2010 did not allow the country to take advantage of the very favorable price of sugar (195,000 tons were not produced)

The purchases of food remain high because of an insufficiently productive answer of the agricultural sector and the import of equipment and raw materials have increased.

The commercial deficit of goods is around 10,7 thousand millions pesos, a quite high figure that could be reduced with an increment of the national production of some imported items. In order to achieve this there should be incentive to workers, along with the necessary institutional changes.

The recovery in the export is certain, but its value in 2008 was still 31% smaller than in 1989, and on the other hand, the import grows quickly, in 2008 it surpassed by 78% the level of 1989.

The sector of services has remained the biggest generator of revenue since 2004, since important qualitative changes have taken place: intensive services in knowledge have displaced the tourist sector as a maximum generator of revenue.

In 2007 most of the commercial exchange of goods was carried out with Venezuela, China and the USA, and some European countries compared to the beginning of the 90s, a structural change took place in the composition for regions and countries.

From 1990 to 2008 the revenue of the Cuban tourism exceeded 27,500 million dollars. In 1990 revenue from tourism reached 243 million dollars, in 2008 it was 2,500 millions of CUC.

In the same period the program of development of tourism received more than 7,000 million pesos. Out of the amount, more than 2,300 millions were necessary to develop infrastructure, airport capacities, introduce new technologies in tourism and telecommunications. In the period from 1990 to 2008, about 26 million people visited the country. The hotel capacity shifted from 1,900 to

46,500 hotel rooms and almost half of those rooms are administered by international hotel companies.

Tourism experienced a fall in 2006 and 2007, it was due to various reasons, some of them were internal such as high prices, difficulties in the operation of some hotels, problems with the maintenance, little offer of services outside the hotels, re-evaluation by 8% of the Convertible Cuban Peso (CUC). Other reasons were external: lower economic growth in the countries of origin, financial turbulences, high prices of the petroleum caused the increase in the transportation cost mainly for European tourists. In 2008 everything seemed to indicate that there was a change of trend, since the number of tourists grew by 9,3%, the revenue from tourism increased by 13,5% and the profits for the country grew by 16,7%.

The foreign investment has been concentrated in key sectors, as oil, nickel, telecommunications and tourism and an incipient Cuban investment abroad has appeared, fundamentally in Asian markets (China, India, Malaysia) in the biotechnical sector, and at the same time the investment of Venezuela in the Cuban economy has been increased.

With regard to the credit capacity, it is still restricted with the exception of China and Venezuela; the latter in the framework of ALBA. This situation is not only due to the payment capacity of the country, but also because of the pressure of the government of the United States that continues reinforcing its economic measures against Cuba.

After a deflation was registered in the triennium 1999-2001, from 2003 on, a strong inflation has taken place, in which the index of prices to the consumer has stayed high because of the prices of essential goods of the population's consumption in the unregulated markets.

The increase in inflation is explained mainly by the elevation in the rates of the prices of some products in the regulated market and in the agricultural market, the raise of the electric rates, the raise of the gasoline and some other products, especially household products and appliances that are sold in the market in foreign currencies.

3. The contradiction between the significance of the nominal salary, the inflation and the productivity of the labor

The search for a solution to the contradiction between the significance of the nominal wage, the inflation and the productivity of labor has shown for several years that the problem of the productivity of labor has to be solved.

The average nominal salary, which is the most important part in the population's income, has maintained a growth for some time. In 2008 it reached about 414 pesos which when compared with the one in 1989 meant a high increase.

Nevertheless, this trend cannot manage the deterioration caused by the increase of the index of the consumer's prices (IPC), which causes difficulty to most of the people for whom salary is the most important source of income. Therefore, the attention should be paid to the real salary that is quite far from the one in 1989.

In 2005 a salary reform was applied, in which the qualification, degree and knowledge of the workers were taken into account for the different positions; the increases were especially in the budgeted sector, mainly in the health and the education sectors.

Afterwards, the increase of the pensions was managed which 1,468,641 Cuban citizens receive, assisted by the social security, with an annual cost of 1,035 million pesos, added to the 257,030 families that comprise 476,500 people who began to receive 50 additional pesos as part of their pension through the social assistance. The minimum salary was raised from 100 to 225 pesos. In 2005, after all the measures were applied, the extra annual balance was over the 3,465,5 million pesos.

It should be pointed out that part of the population's consumption is offered in the regulated market, in which the prices are quite low, and within the reach of the population's income, although the quantities of the offered products are small.

The family remittances have constituted an important source of income, although during the Bush administration they gradual decreased, but this decrease does not seem excessive considering that the sales in the stores of recovery of foreign currencies (TRD) have been increasing constantly.

The lack of motivation for labor has reflected in daily life. A number of professionals, if they have positions according to their qualifications, need another type of activity that gives them additional income to make up for what they cannot afford with their salaries and in this way satisfy their daily needs. In other cases, they simply switch to other sectors, different from those for which they are specialized that offer bigger possibilities of income although in those positions they do not use their professional knowledge. And, in the worst scenarios, they look for alternatives of employment abroad, although later there are benefits with the increment of the potential remittances.

4. The contradiction between the significance of the social expenses and the salary necessary to stimulate the productivity of labor

The Cuban economic policy until today has been characterized by a marked social essence with a greater emphasis from 2001. It has had among its objectives to maintain the education and health services free and of good quality, guarantee the system of social security, give protection to old people, the handicapped and those most affected by the current inequalities.

It is necessary to remember that the Cuban pattern has always looked for greater justice, but a smaller role has been given to the monetary income and, as a consequence, maximum priority to the free access of people to the social services is given. Therefore, the universality of those services should be established.

In the VI Congress of the Communist Party of Cuba it was said that in the updating of the economic pattern, planning will prevail and not the market. Labor will be remunerated according to its quantity and quality. It means that limits in which the National Product allows objectively to create favorable conditions for the development of the personal capacities and labor productivity increase will have to be considered:

Table 3: *National product*

From each one ACCORDING TO THEIR CAPACITY	TO each one ACCORDING TO THEIR WORK
To guarantee only the free services and indispensable subsidies (that gives everybody the opportunities of health, feeding, education and social security) and thus each one can, with their personal effort, develop their capacities.	To increase the productivity of work, improve the discipline and the level of motivation by salary and stimuli, eliminating the egalitarianism in the distribution mechanisms and redistribution of the income.

The socialist plan should be focused on achieving the minimum relative work expenses that the society requires in the elaboration of the product, according to the availability of the resources it has.

In 2008 President Raúl Castro stated: „It is known that the great majority of people does not appreciate a free service or a highly widespread subsidy, as part of the retribution they receive, in which they only consider salary [...]”; “[...] It has many other aspects, which we will continue discussing, and we warn you without a tremor of the voice, that they should be analyzed in order to gradually eliminate them, together with the process of giving the true value to the salary. There is not any other solution.”⁵

The expenses allocated to education have shown a growing tendency in the course of time in accordance with the necessities imposed by the demographic growth and the improvement of the quality of the service.

In the case of the public health in the last years, the expenses have increased as the result of improving health care, and diminishing the effects of the loss of service quality. Consequently, reconstruction of deteriorated facilities mostly policlinics, hospitals and pharmacies has been conducted, but it is necessary to accelerate the uncompleted work and at the same time incorporate in this reconstruction other deferred works.

⁵ Raúl Castro in the Second Period of Sessions of the VII Legislature of the National Assembly of the Popular Power, Palacio de Convenciones, La Habana, December 27th 2008.

An excellent and sensitive indicator which indicates the quality of this sector and the programs of basic assistance and attention to mothers and children is the infant mortality rate. Since 1960 it has maintained a marked descent. The reduction in the first decades was largely due to the attention paid to the post-neonatal component, to the massive programs of vaccination against immunepreventable illnesses. Nowadays, children are immunized against 13 illnesses.

In 2008 a low infant mortality rate of 4,7 per every thousand babies born alive was reached. It confirms that Cuba is the leader country in Latin America and it is placed within the first 30 nations of the world with less probability of death at the moment of birth.⁶

According to the evaluation based on demographic indicators it can be forecast that the country will reach a null or negative growth in several years. Since 2006 the rate of the Cuban population's growth has already been negative due to the decreasing rate of births, the increase of the population of 60 and the number of emigrants.

The structure of the Cuban population shows the growth of the percentage of the ages from 15 to 59 in the recent period, however, the percentage of the age from 0 to 14 decreases, and the one of 60 years and above increases, thus, about 2,1 million people in Cuba were between 0 and 14 in 2007 and approximately 1.8 million were 60 and above.

All the institutions and members of the society should handle the issue of the population's ageing.

The Cuban economy needs an urgent deep economic or structural transformation, with the emphasis on the appropriate correlation between the plan and the market, for which it is necessary to include in the future strategy forms of non-state property, not only in agriculture but also in the factories and the services. Additionally, the state should have the regulator role and that it concentrates on the fundamental means of the nation, that is, strategic sectors.

It is necessary to grant the autonomy to agriculture, give state lands to those that are able to make them productive and stimulate them without limitations, with significant extensions, and continue increasing the prices that the state pays to the peasants.

It is necessary to stimulate the development of the sugar energy complex, revitalize the sugar industry and expand the production of byproducts, especially the alcohols.

The devaluation of the official exchange rate and the creation of an exchange mechanism for the Cuban peso in the institutions should be analyzed. These two actions should be the part of the process of removing the double currency and substitution of the ration card by other system of subsidies. Institutional transformations should be carried out that would lead to the reduction of the

⁶ ONE: *Panorama Económico y Social*, Cuba 2008, La Habana, 2009.

quantity of ministries and probably to the change of the functions and degree of centralization of the public sector.

Some changes are taking pace in economic policy such as the substitution of import, particularly in the agriculture, getting the foreign investment and the diversification of the commercial and financial relationships abroad. During the process of their application the transformations and policies will motivate the emergence of new measures inside the systemic context in which they develop. Everything indicates that the changes in the Cuban economy are beginning in a modest way. The steps taken until today only represent a small proportion of those required to reach the outlined objectives and one of them is to increase the purchasing power of Cuban families.

5. General guidelines of the economic and social policies for the period 2012-2015

The major export of professional services, particularly health services, make the structure of the Cuban external sector somewhat vulnerable, although it profits significantly from the opportunity offered such as in: ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), and mainly Venezuela. The development and consolidation of the pharmaceutical industry is probably the most successful evidence of what Cuba can achieve regarding technological innovation during international reinsertion based on innovation.

The State should be designed to induce the greatest technological competitiveness in the socialist enterprise. The system of institutions and regulation should deploy the potentialities of the State, territories, companies and other economic forms.

On the other hand, the socialization of the production which should adjust to international scale demands considering international productive chains that we are interested in developing with the Empresas Grannacionales, as a counterpart of the Transnational ones, because the latter create global technological dependence and they block the emergence of possible opposing competitors in the underdeveloped countries. It does not exclude the participation - under certain conditions on the part of the State - in some indispensable productive chains of the traditional transnationals or global capitalist monopolies.

It means to face once and for all, although in a gradual way, the adverse signs that an overvalued official change has on the economic agents that can compete in foreign markets or to oppose the foreign competition in the domestic market.

The levels of centralization of the operations of the foreign trade and the practical exclusion of this activity of non-state Cuban companies should also be considered as obstacles to the required exporting jump.

How could the forms of property in the process of the Cuban Socialist Pattern contribute to the upgrading of export? Why is it so important for Cuba to have a very well-designed policy toward the amplification of its export? What can we learn from those countries with immense experience in conducting conscious promotion and very well-directed promotion of export?

Certainly, education and knowledge do not always allow the incorporation of technical progress. Without those capacities it is not possible to transform the productive structure to achieve a competitive insertion in the international context. Nevertheless, without enough financial resources they cannot be applied in reality. Thereby, the importance of carrying out a very well-conceived policy aimed at attracting the foreign investment is more convenient for the development of the Cuban economy.

Cuba needs urgent diversification of its export, because two thirds of it are related to medical and tourist services, and only five products monopolize 60 percent of its sales abroad. According to the National Office of Statistics (ONE), last year the export of Cuban goods amounted \$6,041 millions and the trade of services amounted \$11,959 millions.

Up to now, the focus that has been a favorable one in the rearticulation of the foreign commercial insertion of Cuba favors large-scale exporting schemes of state type or in association with the foreign capital.

However, for the country like Cuba exporting profile can be more diversified regarding the type of activities with a bigger number of exporting companies, state and non-state ones. It would diminish the highly relative concentration in a few items that the foreign sales have today and which are carried out basically by state companies.

The economic policy in the new stage will be managed according to the principle that only socialism is able to defeat and will preserve the conquests of the Revolution. Additionally, during the updating of the economic pattern the planning will prevail and not the market.

In the economic policy that is put forward it is presented that socialism means equality of rights and equality of opportunities for all the citizens, not egalitarianism. Work is at the same time the right and a duty, means of personal realization for each citizen, and it will be remunerated according to its quantity and quality.

Starting from the current conditions and the foreseen international scenario, the economic policy aims at facing the problems of the economy through two types of solutions that require consistency of each other:

- Short-term solutions, directed to eliminating the deficit on the balance of payments that upgrade the generation of foreign revenue and the substitution of import and at the same time give answer to the problems of more immediate impact on the economic efficiency, the motivation of labor and the distribution of the income, and creation of necessary

infrastructural and productive conditions that allow the shift to a superior stage of development.

- Solutions for a sustainable development, in longer term that favor high self-sufficiency in food and energy, an efficient use of the human potential, a high competitiveness in the traditional productions, as well as the development of new production of goods and services of high added value.

References

- Castro Raúl (2007): Discurso del 26 de julio de 2007, en la provincia de Camaguey, y discurso del 24 de febrero en la Asamblea Nacional del Poder Popular en la Ciudad de la Habana
- Castro Raúl (2007): Intervención en el Segundo Período de Sesiones de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, Palacio de Convenciones, La Habana, 27 de diciembre de 2008.
- Centro de Estudios de Economía Cubana (1997): *Memoria del taller “La economía cubana en 1996: Resultados, Problemas y Perspectivas”*, Universidad de la Habana, Habana
- CEPAL (1997): *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, México
- Ferriol Ángela, Maribel Ramos, Lía Añé (2004): “¿Pobreza en la capital?”, INIE - CEPDE/ONE, La Habana
- García Anicia, Viviana Togores (2002): *El acceso al consumo en Cuba y su repercusión en la vida cotidiana*, CEEC
- Marquetti Nodarse Hiram (2007): “Cuba: Desempeño exportador reciente”, en CEEC, Publicaciones 2006-2007
- Marquetti Nodarse Hiram (2007): *Cuba: Desempeño exportador reciente*
- Ministerio de Finanzas y Precios: “Resultados de las medidas de saneamiento financiero aprobadas por la Asamblea Nacional del poder Popular”, La Habana, 1998
- Monreal Pedro (2008): “El problema económico de Cuba”, *Espacio Laical*, publicación de la Arquidiócesis de La Habana, no. 28, La Habana, abril, 2008
- Nova Armando: “Redimensionamiento y diversificación de la agroindustria azucarera cubana”, CD, Evento 15 años del CEEC, La Habana, mayo, 2004
- Oficina Nacional de Estadísticas: Anuario Estadístico de Cuba, La Habana, varios años
- ONE: *Panorama Económico y Social*, Cuba 2008, La Habana, 2009

- Pérez Omar Everlery (1998): “Cuba’s Economic Reforms: An Overview”, Special Studies no. 30, *Perspectives on Cuban Economic Reforms*, edited Jorge F Pérez López, Matías Travieso-Díaz, Center for Latin American Studies Press, Arizona State University
- Resultados Económicos del Año 2010 y Propuesta del
- Plan para el 2011. Actualización de la política tributaria. Asamblea Nacional del Poder Popular, Sexto período ordinario de Sesiones de la Séptima Legislatura, Periódico Gramma, 16 de diciembre de 2010
- Triana Cordoví Juan (2003): “El desempeño económico en el 2002”, en 8vo Seminario Anual de la Economía Cubana, CEEC, versión CD, Habana, marzo, 2003

Paper received: February 4th, 2013
Approved for publication: February 21st, 2013

Rad primljen: 4. februara 2013.
Odobren za štampu: 21. februara 2013.

Prof. dr Ernesto Molina Molina

Institut za međunarodne odnose „Raul Roa Garcia“, Havana, Kuba

EKONOMIJA KUBE OD 1989. DO 2012.

S a ž e t a k

Ovaj rad ukazuje na potrebu ažuriranja obrazaca socijalističke vlade na Kubi; analizira razvoj privrede u periodu od 1989. do 2012; određuje protivrečnost između magnituda nominalne zarade, inflacije i produktivnosti rada, kao i protivrečnost između magnituda društvenih troškova i neophodne zarade koja bi mogla da podstakne produktivnost. Radom se daju opšte smernice ekonomske i socijalne politike za period od 2012. do 2016. godine.

Ključne reči: međunarodna ekonomija, kubanska ekonomska politika, nominalne i realne zarade, inflacija, produktivnost, makroekonomska politika

LANGUAGE BARRIERS: NEW WAY OF INTERPRETING WITHIN THE NEW INTEGRATION SCENARIOS

Beyond the clarity that specialists and protagonists of the debate about the current integrationist perspective of the Caribbean and the need to address to the factors or conditions that may enhance it, in practice it is confirmed that, apart from the numerous theoretical studies and known definitions on integration, there are still other approaches of interest also related to this subject, as it may be the linguistic one whose path has not been sufficiently included in contents on the subject and, when referring to it, it is limited to the consideration of the philological diversity of the Caribbean as a language barrier that prevents or threatens the integration of his geographic area.

Keywords: integration, linguistic barriers, Caribbean integration, cultural integration

Unlike the clarity with which specialists and protagonists of the debate talk about the current integration perspective of the Caribbean and the need to address the factors or conditions that may enhance it, in practice it is confirmed that, apart from the numerous theoretical studies and known definitions on integration, there are still other interesting approaches also related to this subject, as it may be the linguistic one which has not been sufficiently included in the contents on the subject and, when referring to it, it is limited to the consideration of the philological diversity of the Caribbean as a language barrier that prevents or threatens the integration of its geographic area.

As it is seen in the sources consulted, the concept of integration is multidimensional. However, there is total consensus about the fact that the regional integration is a complex, wide, deep and multifaceted- political, social and economical process involving several factors and different approaches that have been applied on the matter. Further to the definitions that have been made, it is deduced that the cultural aspect stands as an essential question that must also be taken in to account in the analysis of the Caribbean unilverse and requires, as far as the treatment of its linguistic diversity is concerned full integrationist attention. Thus, the complex situation that reveals the existence of a considerable number of different lan-

* PhD in Phylological Sciences, Professor at the Higher Institute of International Relations "Raúl Roa García", Havana, Cuba

guages in this area has to face the policies of denial of differences and the threat to the cultural heritage of humanity coming from neoliberal globalization which has **embraced a set** of principles of a unique culture, life style and way of thinking as if diversity were a dilemma that must be fought.

Therefore, when analyzing the phenomenon of integration in relation with other factors that are concomitant, cultural diversity in general and linguistic, in particular, means and implies **understanding the Caribbean today and foreseeing its future**, by putting its diversity in the focus of cultural unity and being aware of historical memor. Due to the socio-political configuration of the countries involved, as well as its impact on the culture and on many other areas, they have the common footprint or stigma defined both by the story of each of our nations and by the story of the metropolis that dominated them.

Indeed, among the issues that led to cultural problems and, fundamentally the linguistic one of the Caribbean, it is in the first place the high incidence of ethnic and linguistic diversification, which in turn was a result of the confluence of the four European cultural environments and causes the presence of the phenomena such as **acculturation** and multilingualism, due to the existence of four different languages and their variants in such a small area. We can not forget, in this sense, Juan Bosch's words (2007:3) when he warns that "the Caribbean is among the places on Earth that have been denied by its geographical position and its privileged nature to be boundaries of two or more empires".

Indeed, as it can be noticed in the sources, the concept of integration is multidimensional. But despite the different approaches that have been done on the subject, there is complete consensus about the fact that regional integration is a political, economic and social-complex, wide, deep and multifaceted process, involving several factors. However, unanimity does not prevail in theoretic sphere of apprehension of the linguistic diversity, while some conceive it as a conflict that affects the prospect of unification, others perceive it as a mechanism to facilitate the communicative exchange among the Caribbean people and their integration. Therefore, in practice we are facing a problem also thorny and unresolved one, although it is much difficult to link the linguistic aspect with the one of integration, it does not justify its weak treatment or exclusion among the factors that may or may not favor the Caribbean alliance.

Then, there are two different problems, but each of them is difficult in itself, which have been analyzed from different angles. From a linguistic point of view, for example, a language might be recognized as official, although not fully understood or spoken by the majority of the population; thus it has been advocated to give the language a true status according to the place where it emerges: the people, however, a conciliatory attitude has been assumed by reserving the official language for legal and administrative matters and the maternal one for unofficial communication and, also, in recent years, efforts have been made to make the language of the majority and sometimes, even the variant of general

and common use, prestigious. This intention brings about an idea of misusing attributing respect to different languages or dialects spoken by certain groups in order to establish new mechanisms of subordination.

Also we find disagreements, though of a different kind, in approaches to the conceptualization of integration, because in some cases it is restricted depending on the matters to which they refer as a state of affairs or as a process; in others, it is limited to the contexts in which we speak where *the situation of those who do not* suffer exclusion or self-exclusion, or those who enjoy the same rights as ordinary citizens is referred to as a familiar context and they do not exclude the situation of those who assume conciliatory attitude with their environment or those who can negotiate their interests, even in conflict situations (Gomez, 2007, 1).

Thus, following the path that led us to reflect on the relationship between the linguistic situation in the Caribbean and the integration project, we emphasize that the process of conquest and colonization that took place in this area, from the XV to the XIX centuries, has caused linguistic plurality manifested in this area, and the idiomatic derivation from the languages that emerged as prestigious, which does not necessarily mean that they are most widely spoken, namely:

- The Anglophone Caribbean: consists of Anguilla, Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Bermuda, Virgin Islands (British), Cayman Islands, Dominica, Grenada, Jamaica, Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent & the Grenadines, Trinidad & Tobago, Turquoise and Caicos Islands and the Virgin Islands (U.S.).
- The Francophone Caribbean: consists of Haiti, Guadeloupe and Martinique.
- The Hispanic Caribbean: consisting of Cuba, Dominican Republic and Puerto Rico.
- The Dutch Caribbean: consists of Aruba, Bonaire, Curacao, Saba, St. Maarten, St. Eustatius.

However, we can not draw sharp boundaries between one linguistic community and another for several reasons. On one hand, this division was affected by the contradiction and ambition of expansionists of different cities in their struggle to conquer countries of the New World, which is explained by the fact that some Caribbean islands became submitted by different “owners”. On the other hand, the Caribbean suffered the impacts of constant migratory movements that broke out among the islands, which also led to establishing contact between different languages and material, symbolic, cultural exchanges, as well as of identities, values and attitudes of both communities: the sender’s and the receiver’s. In addition, it conditioned a variety of linguistic influences in the countries of the area, depending on its colonial history and, consequently, the existence of varieties of the fundamental languages of the conquerors and,

together, a great amount of variants. In connection with the latter idea, Margarita Mateo Palmer (1990, 6) insists that: "... Among the differences that generate the variety of metropolis-accented by the dissimilar levels of development of the European countries- is the linguistic plurality of the area. This aspect, so important for the consolidation of a culture of its own, is not only expressed in the validity of the different metropolitan languages, but also in the new language that has emerged from the exchange with the word of the conqueror: the Creole in the French Caribbean, the dialect in the English-speaking Caribbean and the Papiamentu or sranantongo in the Dutch Caribbean."

The words of the author reveal once again the conceptual difficulty when it comes to assessing the Caribbean linguistic expression, as well as in the very designation of Creole, a dialect or simply the name of a variant –in the case of the Papiamentu- it does not define whether it is the same issue or different linguistic entity. This quote is also missing the reference to Hispanic Caribbean islands. Perhaps the absence is due, among other causes, to the belief that Spanish is being considered as a proper language or to the non-acceptance by most linguists of the existence or recognition of Creole languages derived from this language or, also, because "... The reasons for this difference are historical in nature and are mainly in the type of contact established between the dominant European majorities and the enslaved mass. While Spain founded overseas provinces and created schools, universities, archbishoprics, printing, libraries, etc. in them, the other European powers installed genuine factories. Important peninsular and canaries demographic groups moved to the Spanish Antillean (sic); they lived, worked, raised families and every day the Creole population increased, Spanish born overseas. The other islands were colonies where only slaves and a small population of European employees, who were responsible for directing and carrying out production, lived. The common thing was that the planters did not even live in them" (López Morales, 1992, 24).

Indeed, the close relationship between the Spanish colonies and its metropolis forced Africans to learn the new language and their descendants spoke the language equally as the Creoles. However, in the non-Spanish colonies there was a different situation: the slaves developed a pidgin or an emergency language that assumed or used the forms of the lexicon of the language of the rulers, but adopted the phonetic and grammatical structure of the languages of people who used it. The various pidgins got stabilized and were learned as mother tongues by successive generations and thus Creole languages or creoles developed.

The "patois" from Francophone countries was developed as a contact language among masters and slaves, and among the slaves of various origins on plantations in the seventeenth and eighteenth centuries. It retained many phonological, morphological, lexical and syntactic features from French language, but it brought together structural features of African languages. In Haiti, for example, French and patois are official languages. The patois is the mother

tongue of the linguistic community. Everyone can speak it (from the elite class to the common people), although there is a large number of people who are monolingual and do not speak French at all. In this case bilingualism with diglossia prevails, because despite the fact patois is an official language in Haiti, French language is still associated with the upper and rich class, and Creole, with the lower and poor class. Monolingual speakers of Creole, because of their lack of knowledge of French, are still lower than bilinguals; and the second is the language of instruction. However, this is changing in recent times because many Haitians are beginning to recognize the importance of patois.

As for the Papiamentu, it is observed to have the interference of all languages of the metropolises, it is a mixture of Dutch, English and Spanish, Portuguese with African languages. However, it is recognized that its base is Spanish grammar, which is the result of the dominance of this colonizing power in the islands (the Dutch took it from the Spanish). The element of Portuguese was introduced by the Brazilian Jews who settled there. The influence of the Dutch and English is minimal and only affects the lexicon.

Descendants of the settlers spoke Dutch and Papiamentu, but they were few compared to other linguistic communities, and even their knowledge of the language was poor according to the European standards. The white, in business or government, that spoke Dutch in scenarios, had an acceptable command of the language, while their wives, who had little contact with Dutch speakers and much to do with the speakers of Papiamentu, spoke Dutch deeply influenced by Papiamentu. Moreover, their children learned Papiamentu from their nannies. Few schools that existed before the twentieth century were not successful in teaching Dutch in the colonies, as most of the students had no knowledge of the language when they started school life and there were few opportunities to use the language outside the house.

Papiamentu, since the last century, has been standardized in all grammatical levels. Therefore, it is already known as a native language. López Morales (1990, 26) states that: "Literature is written from the nineteenth century in the pen of a group of romantic poets who moved behind Becquer's shadow: also, it was cultivated the prose, novels, essays, memoirs and the theater, which was so frequented by the curazaleños of that time."

The official language of instruction in schools is Dutch, but teachers can change to Papiamentu to explain the difficult concepts. In Aruba, Curacao and Bonaire, they have recently introduced Papiamentu courses in secondary schools. Students learn grammar and spelling, and read articles and literature in the language. Moreover, its use is accepted in formal communication.

Patois and Papiamentu are considered native languages because they have been standardized on phonics, spelling, grammar and vocabulary. They are heavily encrypted, and have patterns of good use that have been accepted by the community. However, in the case of English-speaking countries the relationship

between genetically related varieties and the language of the metropolis (standard language) or Creole coming from that (the Creole) is much more complex and, in general, it is argued that it is a dialect and not a language.

All this explanation leads us to the analysis of the implications induced by the contact between the languages. Following the scheme of Dr. Marlen Dominguez (2001, 71), the relationship: bilingualism and diglossia are on one side and, on the other side, the mutual influences: extreme contact cases (pidgins and creoles) and intermediate cases of contact (bordering-which in our opinion is not the case of the Caribbean islands, with the exception of Haiti and the Dominican Republic and also San Martin); interference and code-switching.

Regarding the first point, we share the idea that most researchers interested in bilingualism and multilingualism are constantly forced to deal with the complex relationships between certain languages and their influences on the structure of others, so as with the consequent amendment of the linguistic categories and their relationships. Meanwhile, there are others who feel that their work is not only to examine and describe the existing patterns but also to analyze extralinguistic factors that drive bilinguals to choose one language over another.

However, we must bear in mind that there are few cases in which the languages of the same community have equal status. In the words of Marius Sala (1988, 20), this phenomenon can occur in special circumstances, since it is “The situation of two languages located in a linguistic border area with the same social status (they are languages of daily conversion, regional variants of languages regulations; none of which is official). Examples of this are also the languages spoken in plurinational states not involved in the administration.”

For his part, Francisco Jimenez referring to the linguistic and social aspects, mostly dealt by sociolinguistics, warns that the most relevant is bilingualism, strongly influenced by the theoretical contributions of U. Weinreich, C. A. Ferguson and J. A. Fishman, among others.

All these views explain the guidelines generally made on multilingualism, in three ways:

- a) contact languages, whose approach is based on interference measurements and contrastive analysis of languages in tension, from analytical models derived from the study of monolingual communities, since it is assumed that the structure of the languages involved is relatively uniform and known;
- b) diglossia and language conflict, based on the integration of individual bilingualism within sociolinguistic rules of the speaking community, and the explicit recognition of the social and functional differentiation of languages or varieties for intra-community communication and
- c) variationism (based on the studies of urban varieties already mentioned), suggesting the possibility of understanding and explaining sociolinguistic competence of bilingual speech communities from their

linguistic repertoires, and through the integration of an ordered set of variable rules (in the form of probability theory) (Gimeno Fernández, 1990, 244-245).

Until we recognize a need to do other more comprehensive studies in which all the items described above will be included, this approach is limited only to those that in our opinion have much more to do with the problem discussed in this article. We are referring to specific concepts as:

Bilingualism or multilingualism: Although bilingualism is generally considered as the “equivalent domain of two languages” the different consulted sources attest that there is no unanimous criterion. This is demonstrated by the definitions of some authors such as: L. Bloomfield (1964, 64), who specifies it as “control of two languages as if both were maternal”. U. Weinreich notes that (1953, 6-12), bilingualism or multilingualism is synonymous with language contact, and it is characterized by the “practice of alternately using two or more languages by the same people”; W. F. Mackey (1969, 2-9) believes that the study of bilingualism overflows linguistic interest, and appears subject to the need for precision and distinction between bilingualism (as individual phenomenon) and interlinguistic contact (as a manifestation of group) and Dittman and Forbes (Selected readings: 69) define it as “the development of skills, and concepts in two or more languages in a row and its corresponding ability to produce and/or verbal exchanges in two or more languages.”

Diglossia: Another concept loosely related to bilingualism, as the verbal exchanges of different ethnic groups in the same territory creates a situation of diglossia: the language of a group assumes a dominant position and becomes the one with the highest prestige. But this term has also been largely defined by various authors, among which are: Ch A. Ferguson (1961, 976-988) and J. A. Fishman (1972, 135-152).

Even today, there are still different opinions- sometimes complementary- there is not much difference between new insights and the original concept of diglossia: “Relatively stable language situation in which, in addition to the primary dialects of the language (which may include a standard language or regional standards), there is an overlay variety, very divergent, highly codified (often grammatically more complex), a vehicle of a considerable amount of written literature either of an earlier period or belonging to other linguistic community, which is learned largely through formal training and used in an oral or written form for many purposes, but it is not used by any sector of the community for ordinary conversation” (Ferguson, 1961, 976-988).

Based on this estimate, Francisco Gimeno (1990, 247), rules out by utopia a defense of the original reformulation of diglossia according to Ferguson, and indicates that: “We may need to provide solutions pretty eclectic. One of them would be to distinguish a ‘strict diglossia’ (or classical), proposed by Ferguson,

and various types of ‘wide diglossia’ (of different languages, divergent sociolects, different records ...), in order to safe guard right now the feasibility of the concept, on one hand, and contribute to a better understanding of the relationship between the wide diglossic situation (relatively stable) and ‘linguistic conflict’ (or boosting of the static configuration of wide diglossia), on the other”.

Indeed, the linguistic dimension that reaches an event like language contact is so broad that it can reveal, sometimes, that elements of the lost languages (the substrate) influence on another that has been imposed, as, for example, with the vestiges of the languages dating before the conquest of the Caribbean, whose use is still confirmed; or that a conquering language (the **superstrate**) does not come to replace the conquered one but influences it, because most of its lexicon mainly prevails in the use. Also, **ad stratum** or mutual influence between two neighboring languages may occur (Moreno Fernández 1998, 259). So language contacts lead to several linguistic phenomena in the area under consideration, among which bilingualism, multilingualism, diglossia considered as a paradigm in the language performance of the New World; linguistic interferences, the emergence of pidgins (pidgin languages and creoles) stand out.

But there is another element that can not go unmentioned when alluding to the Caribbean linguistic situation. It is about extra linguistic factors as economic, cultural, political or numerical superiority, as they determine and encourage the importance of a language over another one. When a group is very powerful, they can use that power, intentionally or not, to try to eliminate the language of the weak group. An example was the policy adopted by the cities in the Caribbean.

The impact of the prestigious language, which Moreno Fernandez (1998, 189) describes as “a process of granting esteem and respect to individuals or groups that meet certain characteristics and that leads to the imitation of behaviors and beliefs of those individuals or groups”, leads to that the speakers of the weaker language stop speaking it to avoid social stigma. However, sometimes they are reluctant to have their identity removed and, therefore, they work harder to maintain, protect and develop their language. This, undoubtedly, has been a living breath of hybrid linguistic practice observed in this area, hence the belief that the Caribbean socio-political configuration had also an impact on the sociolinguistics problems produced in it.

Despite this fact, there have not been actions and voices of Dominicans, Puerto Ricans, Haitians, Jamaicans and other islands ‘thinkers and fighters and, even in Latin America who since the late nineteenth century, have not directed their gaze toward the necessary linkage between the differences of various kinds, in which the non-linguistic is not excluded- and constantly advocated consolidation of the Caribbean as a geo-cultural entity or regional identity that should be defined as a unit formed on the recognition of the differences.

That Caribbean consciousness, visible in the current legacy of Martí, and in the nineteenth century had other flashes in the region. It grew from the first

decades of the twentieth century in the works of Cuban authors as Ramiro Guerra, 1927: *Sugar and population in Antilles*; Nicolás Guillén, 1934: *West Indies Ltd.* and Alejo Carpentier, 1949: *the Kingdom of this World*, among other neighboring countries.

Then, it become stronger in the 60's after the Cuban Revolution and the independence of numerous colonies in the area, a process in which, the signs of consolidation of a vision of the Caribbean evolution as a whole were seen, as in *De Toussaint L'Ouverture to Fidel Castro*, title given in 1963 by the writer from Trinidad and Tobago, L .R. James, to the epilogue of the re-edition of his book *The Black Jacobins Toussaint L'Ouverture and the Haitian Revolution* or from *Christopher Columbus to Fidel Castro: the Caribbean, imperial frontier* (1970), by Juan Bosch.

In more recent times, this idea of Caribbean consciousness extends and gains other dimensions and perspectives: the struggle for the Caribbean integration as a final goal of the building of the region and hope in today's Caribbean world, opposing the resurgence of globalization and the concept of cultural diversity and identity conflicts it generates.

The Caribbean integration, understood as a complex, broad, deep and multifaceted process, involves establishing strong commitments and strategies from the political, economic, social and cultural point of view. However, in order to be successful this aspiration demands, first, focusing the interest of political actors on three fundamental elements: sustained will, clear view of the road and agreement among political and social actors and, second, achieving consensus on the appropriate measurement criteria to determine the scope of integration projects, then it is necessary not only to interlink the national economies through reduction and elimination of barriers that hinder the development of ties between the countries in the Caribbean but also to abolish gradually or immediately discriminatory barriers between them.

One of these discriminatory barriers, that segregated even the most renowned experts on the subject of integration, is precisely the one concerning linguistic perspective. In this field, we believe that the Caribbean integration can be achieved with recognition, respect and constitutional protection of the national, ethnic, cultural, religious and linguistic identity of all the members of society equally, stabilization or high praising of the diglossic situation through granting more value to culture- and to language as a part of it- of the groups, mainly creoles, search for tools that favor non-symbolic existence of a regional law that defines human language rights and design of linguistic policies that ensure fairness of bilingual education.

But, this integration will also help development of music and publishing industries and art market in the Caribbean, resulting in making greater efforts in cultural field, as *Casa de las Americas Prize* has effectively demonstrated, which from 1976 also calls for Caribbean English, French or Creole literature

and publishes the works translated into Spanish or bilingual editions, or the Caribbean Composers Forum, created in 1988 as a more collective than institutional effort aimed at promoting and encouraging contemporary music in the region and has generated valuable record achievements; increase of plastic arts expression in the Caribbean and its insertion in the international circuits from endogenous factors or artistic events in which topics such as: memory, identity, diaspora, authentic popular culture and resistance to epidermal visions of tourism advertising are present.

Finally, the integration and interrelation are viable ways to develop and show the potentials of the Caribbean to the world, as long as political interests of each of the peoples of this area is to favor it and achieve it. Therefore, the so-called “language barriers” in the Caribbean in the new scenarios of regional integration will also have their signs in another form of interpretation, since the development of a policy of erasing borders that allow us to see unity inside diversity, makes us strengthen the defense of the Caribbean identity, also for the language and, without intention to assume a discriminatory attitude but conciliatory, we think that Spanish is one of the languages that can help erase those boundaries and deserves a privileged place in the Caribbean multilingualism for several reasons: it is the one that has the greatest number of speakers, it is the second official language in some countries, it is the one that appears in the curricula or has an alternative use in some English and French speaking countries among others.

Therefore, let us accept the challenge that these new times bring, because, fortunately, “Yesterday, we were colony, but tomorrow can be a big community of people closely linked. Nature gave us unsurpassable riches, and history gave us roots, language, culture and common bonds as mother region on earth has” (Raul Castro Ruz, 2008, 3). Accordingly, the today’s Caribbean is a **splendid reality**, perceived as diverse, and the necessity of its unity or integrity is seen as its common destiny.

References

- Baeza Cristina, Maritza Garcia (1995): *Theoretical model of the cultural identity*, Brochure, Center of research and development of the Cuban culture “Juan Marinello”, Havana
- Bernald Valdés Sergio (1994): *Immigration and national language*, Editorial Academia, Havana
- Bosch Juan (2007): *From Columbus to Fidel Castro*, Cuban Book Institute, Havana

-
- Castañeda Fuertes Digna (2007): "Historica Records and inter-Caribbean relationships: Strategies facing domination", *Journal Topics*, N. 52/july-septemeber, Havana, 84-93
 - Castro Ruz Raúl (2008): *Speech at the Special Summit of the Rio Group*, Costa de Sauipe, Salvador, Bahia, Brazil, December 16, 2008
 - Dominguez Hernandez, Marlen and Quintana Dayami Rodriguez: *Selected Readings on Sociolinguistics* (www.fayl.uh.cu)
 - Ferguson J. A. (1974): *Diglossia*, Editorial Garvin and Lastra
 - Fishman Joshua (1988): *Sociology of Language*, Newbury House Publishers Inc., USA
 - Girvan Norman (2001): "*The Greater Caribbean*" Conference, Port of Spain, Trinidad, April 5, 2001
 - Group of authors (1995): *Cuba: culture and national identity*, UNEAC-UH, Havana
 - Hall Marius (1988): *The problem of languages in contact*, UNAM, Mexico
 - Hernandez et al. (eds.) (1991): "Latin American Spanish T1", Proceedings of the Third International Conference of Latin American Spanish, Castilla y Leon
 - Instituto Caro y Cuervo (1989): "Spanish American Studies and African American Linguistics", Papers presented at the 45th International Congress of Americanists, Colombia
 - Lamming George (2007): "Language and the politics of ethnicity", *Annals of the Caribbean*, Casa de las Americas, 94-104
 - Lipski J. (1996): "Contact in the Hispanic Caribbean Creoles: Spanish contributions to muzzle", *Black N. America* 11, 31-60
 - -Lipski J. (2005): *The Creoles (African) Iberian: State of the Art*, Pennsylvania State University, Pennsylvania
 - López Morales Humberto (1989): *Sociolinguistics*, Editorial Gredos, Madrid
 - López Morales Humberto (1992): *Caribbean Spanish*, MAPFRE, Madrid
 - López Morales Humberto (1994): *The West Indies*, Arc / Books, Madrid
 - Mackey W. F. (1969): "How can Bilingualism be Described and Measured", *Description and Measurement of Bilingualism: An International Seminar*, Toronto University Press
 - Matos Moquete M. (1986): *The language culture*, National Library, Santo Domingo
 - Matthew Palmer Margarita (1990): *Caribbean narrative: reflections and forecasts*, Editorial People and Education, Havana

- Matthew Palmer, Margarita and Luis Alvarez (2006): “The Caribbean Contexts: Language, Ethnicity, Geography”, *Annals of the Caribbean*, Casa de las Americas, 46-70
- Moreno Fernández Francisco (1998): *Principles of Sociolinguistics and Sociology*, Oxford University Press, Barcelona
- Pantojas-García Emilio (2007): “Economic Integration and identities Caribbean: convergences and divergences”, *Journal Topics*, Havana, N. 52/julio-septiembre 2007, 4-12
- Sebastian Raphael (1985): “Pre-capitalist relations in Trinidad, from the pre-Colombian era to the end of apprenticeship”, *Annals of the Caribbean*, Havana (online)
- Serbin Andrés (1996): *The Twilight of the islands: the Greater Caribbean regional and global challenges*, New Society Publisher, Caracas
- Serron Martinez Sergio (2000): “To understand the Caribbean reality: three European languages and a common vicissitude”, *Hispanic Electronic Magazine of Brazil*, Vol. I, No. 1, April-May-June 2000; www.hispanista.com.br/revista/rosto01esp.htm
- Ureña Pedro (2005): *Research program - action on intercultural communication in the Caribbean and in the outermost regions of Europe*, University of the West Indies and French Guiana
- Weinrich Uriel (1953): *Languages in Contact. Findings and Problems*, The Hague – Mouton – New York

Prof. dr Aiksa Kindelan Kristina Larea

Viši institut za međunarodne odnose „Raul Roa Garsija”, Havana, Kuba

JEZIČKE BARIJERE: NOVI NAČIN INTERPRETIRANJA U OKVIRU NOVIH INTEGRACIJSKIH SCENARIJA

S a ž e t a k

Nasuprot jasnoći s kojom stručnjaci i učesnici debate diskutuju o tekućoj perspektivi integracija karipskih zemalja i potrebi da se ukaže na faktore i uslove koji taj proces mogu poboljšati, u praksi je potvrđeno da, izuzev brojnih teoretskih studija i poznatih definicija integracija, ipak postoje i drugi zanimljivi pristupi u vezi s ovom temom, kao što je možda lingvistički pristup koji nije dovoljno uključen u priče o ovoj temi, i kada se na njega poziva, ograničen je na razmatranje filološke raznolikosti Kariba u smislu jezičke barijere koja sprečava i ugrožava proces integracija ove geografske oblasti.

Ključne reči: integracije, lingvističke barijere, karipske integracije, kulturološke integracije

NOVI GLOBALNI „JURIŠ NA ZEMLJU“ I NEKE POUKE ZA SRBIJU

Poljoprivreda je od vitalne važnosti za zemlje u razvoju, kako zbog toga da bi omogućila da se podmire rastuće potrebe za hranom, tako i da bi obezbedila osnovu za industrijski razvoj, diversifikaciju i rast. Važnost poljoprivredne proizvodnje u budućnosti, zbog rasta svetske populacije i promene obrazaca potrošnje, podstakla je kupovine velikih površina zemljišta u inostranstvu od strane multinacionalnih kompanija i drugih stranih investitora. Države koje slabo upravljaju svojim zemljišnim resursima su najatraktivnije za strane investitore.

Jedan broj velikih ugovora o kupovini zemljišta u zemljama u razvoju poslednjih godina, kako za proizvodnju hrane, tako i za druge namene (npr. za biogorivo), pokrenuo je proteste protiv tzv. otimanja zemlje ili juriša za zemlju. Važno je konstatovati da se većina ovih velikih ugovora o kupovini zemljište zaključena sa siromašnim državama koje se i same suočavaju sa velikom nestašicom hrane.

Zato što je poljoprivreda društveno, ali i politički, osetljiva oblast u zemljama u razvoju, njihove vlade moraju da obezbede i održavaju pravne okvire koji promovišu odgovoran odnos prema pravu na zemljište, ribnjake i šume. Ove okvire moraju da podržavaju šire reforme. Srbija bi trebalo da sledi ovu politiku, zato što učešće multinacionalnih kompanija i drugih stranih investitora u poljoprivrednoj proizvodnji i kupovini zemljišta ima i pozitivne i negativne efekte na samu poljoprivredu, kao i na celokupnu privredu.

Ključne reči: poljoprivreda, kupovina zemljišta, „juriš na zemlju“, multinacionalne kompanije, ne vlasničke forme učešća u poljoprivrednoj proizvodnji, ugovorno farmerstvo, odgovorno upravljanje zemljištem, Srbija

U svakoj velikoj monarhiji u Evropi, prodaja kraljevog zemljišta donela bi mnogo veći prihod nego što je bilo koje zemljište ikada donelo kruni. Kada kraljevsko zemljište postane privatno vlasništvo, ono će se za svega nekoliko godina unaprediti i kultivisati.

Adam Smit, „Bogatstvo naroda“ (1776)

* Prof. dr Predrag Kapor, Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd; e-mail: pkapor@megatrend.edu.rs

1. Uvod

Trend povećanja cena prehrambenih proizvoda, uz velike oscilacije poslednjih nekoliko godina, pokrenuo je talas prekograničnih kupovina i iznajmljivanja obradivog zemljišta od strane velikih državnih investicionih fondova, fondova za ulaganje privatnog rizičnog kapitala, velikih multinacionalnih kompanija za proizvodnju hrane i drugih značajnih aktera u industriji hrane i agrobiznisa, sa ciljem da se obezbede stabilni izvori snabdevanja i prehrambena sigurnost, ali i dobra zarada.¹ Neki smatraju da ove strane investicije donose kapital, tehnologiju i nova radna mesta i tako podstiču razvoj domaće poljoprivrede, dok drugi govore da se radi o svojevrsnom „jurišu za zemlju“ (*land rush*), „otimanju zemlje“ (*land grab*) i pojavama sličnim savremenom modifikovanom talasu „kolonijalizacije“ od pre više vekova, kojima se u cilju izvlačenja kratkoročnog profita ugrožava prehrambena sigurnost mnogih, uglavnom nerazvijenih zemlja, njihova životna sredina i standard.

Globalno, potražnja za hranom premašuje ponudu zbog rasta ukupnog broja stanovnika na planeti, klimatskih promena i povećane potrošnje. To je motivisalo pojedine zemlje da ubrzano kupuju poljoprivedno zemljište u drugim državama, kako bi pre svega svom stanovništvu dugoročno obezbedile snabdevanje hranom, ali i smanjile zavisnost od vrlo nestabilnih cena na slobodnom tržištu. S druge strane, multinacionalne kompanije kroz kupovinu zemljišta ili razne druge aranžmane (pre svega ugovorno farmerstvo) obezbeđuju izvore snabdevanja, a privatni investicioni fondovi očekuju da će na bazi ovih kupovina ostvariti velike profite u budućnosti. Budući da vreme relativno jeftine hrane nepovratno prolazi, kupovina zemljišta u drugim zemljama je jednim načinom da se obezbede, a drugima da zarade.

Da se radi o globalnom fenomenu širokih razmera i još uvek nedovoljno sagledanih posledica, svedoči podatak da je Organizacija Ujedinjenih nacija za hranu i poljoprivredu (FAO), odnosno Komitet za prehrambenu sigurnost, maja 2012. usvojio dobrovoljne smernice za borbu protiv „otimanja zemlje“ i zaštite prava ljudi na posedovanje i pristup zemljištu, šumama i ribnjacima.² Smernice sadrže „principe i praksu“ koje vlade mogu da uzmu u obzir (a poželjno je da to

¹ Arezki Rabah, Klaus Deininger, Harris Selod: „The Global Land Rush“, *Finance & Development*, March 2012, 46-49; Arezki Rabah, Klaus Deininger, Harris Selod: „What Drives the Global Land Rush?“, *IMF Working Paper* WP/11/251, November 2011; „Manje pšenice nego lane“, *Privredni pregled*, 14. 6. 2012; Nikolić Božidar: „Svetska otimačina za zemljištem: Novi kolonijalizam“, *Ekonomist magazin* br. 484, 28. 8. 2009, 80-81; Simić Dražen: „Globalna utrka za zemljištem- lovci u žitu“, *Biznis & Finansije* br. 78/79, jul/avgust 2011, 26-7; UNCTAD (2009): *World Investment Report 2009*, New York & Geneva, 95, 157, 159.

² „Borba protiv otimanja zemljišta“, *Privredni pregled*, 14. 5. 2012; Committee on World Food Security (CFS): *Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security*, FAO, Rome, May 2012.

učine) prilikom pisanja zakona i upravljanja pravima na poljoprivredno zemljište, ribnjake i šume.

Borba protiv „otimanja zemljišta“ ima za cilj smanjenje gladi u svetu i omogućavanje siromašnima širom sveta da imaju pristup zemljištu, šumama i ribnjacima, bar toliko da mogu da nahrane porodice. „Otimanje zemljišta“ se odnosi na prisvajanje šuma, zemljišta i drugih poljoprivrednih oblasti u Latinskoj Americi, Aziji i Africi, često na štetu domaćeg stanovništva. Smernice su rezultati međudržavnih pregovora i konsultacija koje su počele 2009. godine. Inače, Smernice se odnose na investicije u poljoprivredu, priznavanje i zaštitu legitimnih prava na posed, prava urođeničkih zajednica, najbolje prakse registracije i prenosa prava i upravljanja eksproprijacijama, kao i restitucijama zemljišta ljudima koji su bili nasilno iseljeni.

Posebno zabrinjava što su najveće aranžmane kupovine obradivog zemljišta strani investitori i kompanije zaključili upravo sa vrlo siromašnim zemljama, kao što su Demokratska Republika Kongo, Etiopija, Liberija, Mali, Mozambik, Sudan i Tanzanija, koje se same suočavaju sa velikim problemima da obezbede dovoljno hrane za svoje stanovništvo.³

S tim u vezi, cilj ovog rada je da u osnovnim crtama analizira ovaj specifičan fenomen, njegove karakteristike i posledice na mnoge manje razvijene zemlje, kao i da se u tom kontekstu izvuku i neke pouke za Srbiju.

2. Kupovina velikih poseda u inostranstvu

Napoleon Bonaparta prodao je SAD 1803. g. oblast Luizijanu za 11,25 miliona tadašnjih dolara.⁴ Tako je tadašnja „mlada“ država SAD dobila 2,1 miliona kvadratnih kilometara, što je površina kao četiri Francuske, po bagatelnoj ceni od 7 dolara po kvadratnom kilometru. Drugi najbolji posao u SAD (ali i u istoriji nekretnina) zaključen je 1867, kada je od carske Rusije za samo 7,2 miliona tadašnjih dolara kupljena Aljaska (1.518.776 kvadratnih kilometara) koja je postala 49. država SAD.⁵

U novije vreme poslovi kupovine i/ili dugoročnog zakupa zemljišta nisu tako spektakularni, ali su posledice dalekosežne i problematične. Na meti stranih investitora je najčešće Afrika.⁶ Zbog zakonskih ograničenja strani investitori najčešće ne mogu kupiti, ali mogu iznajmiti zemlju na period od 50 do 99 godina. Koliko je tačno zemlje u Africi već prešlo pod kontrolu stranih investitora, niko sa sigurnošću ne zna, jer se većina ovih ugovora klasifikuje kao „državna tajna“

³ UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York & Geneva, 2009, 159.

⁴ „Napoleon prodao Luizijanu SAD-u“, *Privredni pregled*, 30. 4. 2005.

⁵ „Posao veka za 7 miliona dolara“, *Privredni pregled*, 31. 3. 2005.

⁶ Simić Dražen: „Globalna utrka za zemljištem – lovci u žitu“, *Biznis & Finansije* br. 78/79, jul/avgust 2011, 26-7.

ili se jednostavno ne evidentira. Na primer, zbog „štamparske greške“ nije zvanično evidentiran zakup 400.000 hektara u Sudanu koji je zakupila američka kompanija „Jarch Capital“. Gruba procena je da je samo u 5 država Afrike – Sudanu, Madagaskaru, Maliju, Etiopiji i Gani od 2004. do 2009. godine prodato ili iznajmljeno oko 2,5 miliona hektara, pri čemu tu nisu uračunati ugovori koji obuhvataju površinu manju od 1.000 ha.

U principu, u Africi je za investitore sama zemlja praktično besplatna, jer zakup ili uopšte ne plaćaju, ili je reč o simboličnim iznosima, od 3 do 10 američkih dolara po hektaru godišnje.⁷ Najčešće, ovi ugovori su deo većeg „paketa“, gde strani investitori obećavaju kapitalne investicije u samu proizvodnju hrane, ali i u infrastrukturu (puteve, pruge, luke), što je sve vrlo primamljivo za siromašne zemlje. Sva buduća proizvedena hrana ide stranom investitoru koji može da je prodaje na svetskom ili lokalnom tržištu, u zavisnosti od cene, odnosno izvozi je u zemlju odakle dolazi strani investitor, dok se zemlje u kojima su ti veliki posedi, poput Sudana i Etiopija, suočavaju sa drastičnim nestašicama hrane. Logika stranih investitora je jasna i jednostavna – kupovina ili zakup velikih površina poljoprivrednog zemljišta u inostranstvu ne samo da osigurava zalihe hrane, već i eliminiše posrednike i smanjuje troškove uvoza. Ali ima i inovativnih rešenja, pa tako investitori iz Kine (uglavnom državni investicioni fondovi i kompanije) „izvoze“ i kineske farmere, pošto, za razliku od drugih investitora, nude „prošireni aranžmanski paket“, gde u zamenu za obradivo zemljište afričke države ne dobijaju samo investicije, već i vredne i obučene farmere u vidu kineskih seljaka – na koji način Kina jednim potezom rešava i problem viška ljudi.

Međutim, nije jedino Afrika meta stranih investitora.⁸ Investitori su zainteresovani za velike neiskorišćene obradive površine u južnoj i centralnoj Americi, Australiji, Novom Zelandu, istočnoj Evropi. Lokacije su druge, ali akteri su isti, ponovo predvođeni Kinom i zemljama Arapskog zaliva.

Kupci često dolaze iz bogatijih zemalja u razvoju koje iz domaće poljoprivredne proizvodnje ne mogu da podmire domaće potrebe – Saudijska Arabija, Bahrein, Kuvajt, Oman, Katar – koji zajedno kontrolišu gotovo 45 % svetskih zaliha nafte, kupuju obradivo zemljište u zemljama poput Brazila, Rusije, Kazahstana, Ukrajine i Egipta, ali i u drugim zemljama.⁹ Južnokorejske kompanije su kupile već 690.000 hektara u (sada podeljenom) Sudanu. Zna se da je još najmanje 6 zemalja kupilo velike posede u ovoj najvećoj državi u Africi. Firme iz UAE su kupile 324.000 hektara u Pakistanu. U Indiji se 80 kompanija udružilo i zadužilo kako bi kupilo 350.000 hektara u Africi. Indijska kompanija „Karuturi Global“ je kupila ogromne oblasti u Etiopiji i Keniji.

⁷ *Ibid.*

⁸ World Economic Forum: *Global Risks 2010: A Global Risk Network Report*, Geneva, 2010, 1, 5, 9.

⁹ Božidar Nikolić: „Svetska otimačina za zemljištem: novi kolonijalizam“, *Ekonomist magazin* br. 484, 28. 8. 2009, 80-81.

Nemaju sve ove transakcije i baš „srećan kraj“. Vlada na Madagaskaru zbačena je početkom 2009. godine u demonstracijama koje su izbile nakon vesti da je potpisala sporazum sa južnokorejskom multinacionalnom korporacijom „Daevu“ o iznajmljivanju 1,3 milion hektara plodne zemlje na 99 godina.¹⁰ To je skoro polovina obradivog zemljišta na Madagaskaru. „Daevu“ je bio najavio da će uzgajati kukuruz i palmino ulje na tom zemljištu – i slati celokupnu žetvu u Južnu Koreju. Onda je u „Fajnenšel tajmsu“ obelodanjeno da „Daevu“ nije platio ništa za zakup, već da je samo obećao da će pomoći izgradnju infrastrukture na ostrvu. Nova vlada je odmah opozvala ovaj ukaz.

3. Viši oblici prekogranične poslovne saradnje u poljoprivredi

U principu, postoje dva osnovna modaliteta na koji strane firme mogu da ostvaruju prekogranične investicije i ulaganja u poljoprivredu u drugim zemljama.¹¹ Prvi je klasična kupovina velikih obradivih površina zemljišta (ili kupovina zemljišta koje do tada nije obrađivano i njegovo pretvaranje u poljoprivredno zemljište) u drugim državama, ili uzimanje zemljišta u dugoročni zakup (obično od 30 do 100 godina) i zatim organizovanja poljoprivredne proizvodnje na tom zemljištu, s tim da se proizvodnja uglavnom izvozi i koristi u globalnom lancu proizvodnje i snabdevanja strane kompanije investitora, ili izvozi za poznate kupce iz zemlje stranog investitora, s tim da se jedan deo ostvarene proizvodnje (uglavnom manji deo), u zavisnosti od konjunktura, prodaje na međunarodnom tržištu ili u zemlji gde je izvršena akvizicija zemljišta.

Drugi vid prekograničnih aranžmana su tzv. nevlasnički modaliteti saradnje (*non-equity modes* – *NEMs*). Oni uključuju ugovornu proizvodnju (*contract manufacturing*), čiji je poseban vid ugovorno farmerstvo (*contract farming*), autsorsing usluga (*service outsourcing*), licenciranje, franšizing, ugovore o menadžmentu, ugovorna zajednička ulaganja, strateške alijanse i druge oblike poslovne saradnje multinacionalnih kompanija (MNK) sa firmama i partnerima iz drugih zemalja, bez direktnih investicija MNK u te firme i sticanja vlasničkog uloga (*equity stake*).¹²

Ovo je tzv. srednja opcija za MNK između dve osnovne strategije „proizvoditi ili kupiti“, tj. između strategije da se investira u proizvodnju željenih proizvoda u inostranstvu kroz kupovinu i osnivanje kompanija u inostranstvu (strane direktne investicije), ili da se ti proizvodi kupuje u inostranstvu (klasična trgovina) od firmi koje nisu vlasništvom ili nekim drugim oblikom kontrole povezane sa MNK. Srednje rešenje su ugovorni odnosi između MNK i stranih

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York & Geneva 2009, 117.

¹² UNCTAD: *World Investment Report 2011*, New York & Geneva 2011, xiii, xviii-xix.

partnerskih firmi kojim se uspostavljaju određeni oblici, obično dugoročnije saradnje, bez direktnog investiranja kapitala MNK i te strane partnerske firme. Ovi oblici saradnje su posebno prisutni u vidu ugovorne proizvodnje (igračke, sportska oprema, elektronika, auto-delovi, generički lekovi, odeća, obuća...), aut-sorsingu usluga (posebno IT usluge), franšizinga (maloprodaja, hoteli, restorani, catering)...

MNK koriste ugovorno farmerstvo kao vid prekogranične saradnje u više od 110 zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji i po tom osnovu ostvaruje se: u Keniji 60 % proizvodnje (uzgajanja) čaja i šećera, u Vijetnamu 90 % proizvodnje pamuka i svežeg mleka, 50 % čaja i 40 % pirinča, u Zambiji 100 % proizvodnje pamuka i paprike, a u Brazilu 75 % uzgajanja živine i 35 % soje.¹³ Samo poznata svetska kompanija „Nestle“ ima više od 600.000 farmera pod ugovorom u više od 80 zemalja u razvoju koje je snabdeavaju raznim poljoprivrednim proizvodima.

Generalno, strane direktne investicije u poljoprivredu čine sada samo mali deo ukupnih stranih direktnih investicija u svetu – približno 0,2 %.¹⁴ Restrikcije u pogledu mogućnosti kupovine većih poseda zemlje koje su mnoge zemlje uvele u poslednjih nekoliko decenija doprinele su da „nevlasnički“ oblici saradnje dobiju na značaju u stratezijskom nastupu MNK i formiranja njihovog „globalnog lanca vrednosti“ u agrobiznisu.

MNK su znatno smanjile svoje angažovanje kroz posedovanje farmi i plantaža u inostranstvu i time neposrednu proizvodnju poljoprivrednih proizvoda u inostranstvu, a više su se fokusirale na obezbeđivanje inputa (semena, opreme, tehničke pomoći) individualnim farmerima i njihovim asocijacijama sa kojima imaju dugoročnu poslovnu saradnju i ugovore o isporuci, kao i na preradu, trgovinu na veliko i maloprodaju (uključujući i dopremu do supermarketa) ovih isporučениh (i prerađenih) poljoprivrednih proizvoda (gde se u poslednje vreme sve više izdvajaju kvalitetno voće i povrće, organski proizvodi, začini, cveće, duvan, čaj, kafa, kao i drugi poljoprivredni proizvodi kod kojih je kvalitet od posebnog značaja, ali je zato i cena odgovarajuća), gde konkurentske prednosti i „snaga“ MNK više dolaze do izražaja.¹⁵

Inače, postoji nekoliko osnovnih modaliteta ugovornog farmerstva.¹⁶ „Centralizovani model“ je klasičan vid ugovornog farmerstva, kod koga MNK direktno kupuje proizvode velikog broja (malih) farmi. U ovom modelu postoji striktna vertikalna koordinacija, što znači da se kvalitet neposredno kontroliše, a kvantitet otkupa utvrđuje ugovorom pre početka poljoprivredne sezone. Proizvodi koji se ugovaraju obično zahtevaju visok stepen dalje prerade (šećerna trska, čaj, kafa).

¹³ UNCTAD: *World Investment Report 2011*, New York & Geneva 2011, 129 i 140; UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York & Geneva, 2009, 116 i 119.

¹⁴ UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York & Geneva 2009, 111.

¹⁵ *Ibid.*, 117-119.

¹⁶ *Ibid.*

Drugi model je model tzv. osnovnog poseda – „nukleus imanja“ (*nucleus estate model*), gde MNK ne dobijaju proizvode samo na bazi ugovora sa velikim brojem malih farmera (koji proizvode na sopstvenom zemljištu), nego imaju i proizvodnju na svom sopstvenom imanju (plantaži, farmi) – „centralnom imanju“ na kome se često odvija i dalja prerada, ali i istraživanje i razvoj proizvoda (sorti). Ova „centralna farma“ obezbeđuje farmerima koji su „pod ugovorom“ potrebne inpute (seme, đubrivo, opremu) i tehničku pomoć, a ujedno se preko nje realizuje otkup ugovorene proizvodnje koja mora da zadovolji postavljene standarde da bi farmeri dobili nadoknadu u vidu unapred utvrđenog procenta od prodajne cene proizvoda.

„Model sa više partnera“ (*multipartite model*) praktično predstavlja zajedničko ulaganje između MNK i domaće privatne ili javne kompanije koja raspolaze zemljištem i vrši proizvodnju, dok MNK obezbeđuje potrebne inpute i pomoć, kao i otkup i plasman proizvoda. Na kraju postoji i „neformalni model“, gde MNK na ad hoc (sezonskoj) osnovi ugovara otkup proizvoda od farmera i malih domaćih kompanija poljoprivrednih proizvođača.

4. Devastacija zemljišta, rast populacije, klimatske promene...

Zašto se investira u kupovinu i zakup zemlje u inostranstvu? Zemlje ima i nema dovoljno. Naime, četvrtina svetskog zemljišta je u velikoj meri uništena, i taj trend mora biti promenjen kako bi se nahranilo svetsko stanovništvo koje je u stalnom porastu, rezultati su prve studije UN o stanju svetskog zemljišta i izvora vode, objavljene 2011. godine.¹⁷ Izveštaj je pokazao da je 25 % svetskog zemljišta trenutno „u velikoj meri uništeno“, jer je došlo do erozije tla, smanjenja izvora vode i gubitka biodiverziteta. Još 8 % je „umereno uništeno“, dok je 36 % stabilno ili blago ugroženo, a samo je na 10 % zemljišta došlo do „poboljšanja“. Ostatak zemljišta u svetu pokrivaju pustinje i vodna prostranstva. Posebno je ugrožena zapadna Evropa, gde je intenzivna poljoprivredna proizvodnja dovela do zagađenja tla i podzemnih voda i rezultirala je gubitkom biodiverziteta.

FAO procenjuje da će poljoprivrednici morati da do 2050. proizvedu 70 % više hrane kako bi zadovoljili potrebe svetske populacije, za koju se očekuje da dostigne cifru od 9 milijardi ljudi.¹⁸ To znači da će morati da bude proizvedeno milijardu tona više pšenice, pirinča i drugih žitarica i 200 miliona tona više govedine i ostalog mesa. Trenutna situacija je takva da se najplodnije površine već obrađuju, ali na takav način da se njihova produktivnost smanjuje, a zemljište se troši i voda rasipa. Da bi se zadovoljile svetske potrebe za hranom, potrebno je intenzivirati poljoprivrednu proizvodnju na postojećim obradivim površinama, ocenjuje FAO. S druge strane, pokazalo se da svetski izvori vode postaju sve

¹⁷ „Četvrtina svetskog zemljišta uništena“, *Privredni pregled*, 29. 11. 2011.

¹⁸ „Borba protiv otimanja zemljišta“, *Privredni pregled*, 14. 5. 2012.

oskudniji i slaniji, dok su podzemne vode sve zagađenije pesticidima i drugim otrovima. Da bi se zadovoljile svetske potrebe za vodom do 2050. potrebni su efikasniji irigacioni sistemi, jer sadašnji funkcionišu ispod svojih kapaciteta.

Zemlje koje slabo gazduju svojim zemljištem su posebno atraktivne za strane investitore, što se objašnjava mogućnošću da se stekne brzo zemlja po niskoj ceni i da je velikim stranim investitorima i MNK, s obzirom na resurse i uticaj kojim raspolažu, mnogo lakše da odbrane stečeno pravo na zemlju, čak i u nestabilnim vremenima.¹⁹ Finansijski moćne lobističke grupe i korporacije mogu uspešno da kontrolišu regulativu, politike i standarde koji se primenjuju u poljoprivredi pojedinih zemalja, što može da rezultira negativnim efektom na zdravlje, sigurnost, cene i kvalitet hrane. Zato je potrebna veća transparentnost celokupnog procesa sticanja i eksploatacije zemljišta, kako bi se smanjili ekonomski i socijalni rizici.

Rast cena hrane početkom početkom 2011, prema izveštaju FAO, bio je rekordan dosad, viši od onog iz juna 2008, kada je izazvao pobune u mnogim zemljama Azije i Afrike.²⁰ Skuplje pijace i bakalnice su po mnogima bile jedan od faktora koji su pojačali politička nezadovoljstva i doveli do masovnih protesta u Tunisu i Egiptu. Nobelovac Pol Krugman smatra da, ako se ne uspe u obuzdavanju emisije industrijskih gasova koji izazivaju globalno zagrevanje, „ovakvih potresa biće u budućnosti mnogo više i biće mnogo gori“, dok izvršni direktor Svetskog programa za hranu Žozet Širan smatra da je „svet u eri kada mora da bude veoma ozbiljan kad je reč o snabdevanju hranom, jer ako ljudi nemaju dovoljno da jedu, onda imaju samo tri izbora: mogu da se pobune, mogu da emigriraju ili da umru“. S druge strane, raste potražnja za kvalitetnijim namernicama i izaziva dodatne globalne poremećaje (Kinezi i Indijci, na primer, sada jedu više mesa, a za proizvodnju jednog kilograma te namernice potrebno je 7 kg žitarica).

Korišćenje dela biljne proizvodnje za tzv. biogorivo, koje bi trebalo da srazmerno jeftino supstituiše već iscrpljena i neracionalno korišćena nalazišta fosilnih energenata (pogotovo kad se procenjuje da će zbog neracionalnog korišćenja energetskih sirovina, više od jedne trećine stanovništva Zemlje već 2020. ostati bez fosilnih goriva), takođe, na duži rok smanjuje ponudu hrane.²¹

Svetski ekonomski forum (*World Economic Forum*) u svom izveštaju o globalnim rizicima, odnosno izveštaju o „mreži“ globalnih rizika (*Global Risk Network*) za 2010. godinu, kao glavni ekonomski rizik identifikovao je volatilitnost cena hrane (zatim slede rast cena nafte i gasa, veliki pad vrednosti američkog dolara, usporavanje kineske privrede, fiskalna kriza u razvijenim zemljama

¹⁹ UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York & Geneva 2009, 157.

²⁰ Mišić Milan: „Klimatske promene dižu cenu hrane“, *Politika*, 8. 2. 2011.

²¹ „Nestašica fosilnih goriva“, *Privredni pregled*, 1 – 5. 4. 2010.

i kolaps cena finansijske aktive).²² U izveštaju su identifikovani i globalni rizici životne sredine: ekstremne klimatske promene, suše i pretvaranje plodne zemlje u pustinju, gubitak sveže vode, prirodne katastrofe, zagađenje vazduha i gubitak izazvan biodiverzitetom (koji utiče na resurse). S druge strane, skreće se pažnja i na jedan broj tzv. pužajućih rizika (globalni rast populacije, starenje populacije, porast potrošnje koja raubuje resurse, promena klime i sl.), koji vremenom rastu i imaju potencijalno ogroman mogući efekat i dugoročne implikacije.

Sve u svemu, živimo u veoma rizičnom svetu, a svest o tome nije na odgovarajućem nivou, ni individualna, ni kolektivna, a mogući scenariji daljeg dugoročnog razvoja nisu preterano optimistički.²³

U teoriji postoji fenomen poznat je takozvani efekat leptira, odnosno „kako treptaj krila leptira u Kini može da proizvede tornado u Južnoj Americi“.²⁴ Ovaj efekat simbolizuje naizgled nepovezane fenomene na velikim razdaljinama, koje spaja dugi niz lančanih reakcija. Sled događaja u svetskoj ekonomiji u 2010. i 2011. godini upravo podsećaju na pomenutu teoriju „efekta leptira“ – kriza žitarica u Kini, usled velike suše, proizvela je nagli porast cena mnogih sirovina na svetskim berzama, što dovodi do poskupljenja hleba i nereda u Tunisu i Egiptu, inflacije u Evropi i drugim razvijenim zemljama.

Hrana je sve skuplja, svetska populacija raste, milioni ljudi umiru od gladi, deca pate od neuhranjenosti..., a hrane, u stvari, ima dovoljno. U švedskom Institutu za hranu i biotehnologiju (SIK) tvrde, na osnovu obimnih istraživanja sprovedenih u 151 zemlji, da se, globalno gledano, jedna trećina proizvedene hrane izgubi na putu od polja do potrošača, što je svake godine približno 1,3 milijarda tona.²⁵ Hrana se gubi tokom celog prehrambenog lanca, od poljoprivredne proizvodnje do potrošnje u domaćinstvima.

U siromašnim zemljama Afrike i Azije problem leži na početku lanca.²⁶ Zbog kvarenja plodova i žetve, tamo se po stanovniku godišnje izgubi između 6 i 11 kg hrane. Voće, meso i mleko kvare se na vrućini. Međutim, Evropljani i stanovnici Severne Amerike su još nemarniji, jer oni po osobi godišnje bace u smeće između 95 i 115 kg hrane, mada je ona još uvek dobra za jelo. Ovaj neodgovoran odnos veoma šteti i klimi, jer gubitak 1,3 milijarde tona hrane znači i nepotrebno zagađivanje i to više od 4 % godišnje globalne emisije CO₂.

„Finansijalizacija“ robne trgovine (*financialization of commodity trading*), odnosno sve veće učešće investitora koji iz špekulativnih i čisto finansijskih

²² World Economic Forum: *Global Risks 2010: A Global Risk Network Report*, Geneva 2010, 1, 5, 9.

²³ PriceWaterhouseCoopers: „Svet 2030 – Svi protiv svih?“, *Biznis & Finansije*, br. 76, april 2011, 12-15.

²⁴ Jevtović Ivana: „Efekat leptira u evropskoj ekonomiji: u rascepu dve brzine“, *Bankar* mart/april 2011, 56-7.

²⁵ „Godišnju gubitak milijardu tona“, *Privredni pregled*, 11. 8. 2011.

²⁶ *Ibid.*

motiva (uključujući i hedžing) investiraju u razne berzanske proizvode (pre svega kroz robne fjučerse i opcije) doprinosi produženoj volatilnosti cena ovih proizvoda, koje više ne odražavaju fundamentalne odnose klasične robne ponude i tražnje i sve više slede obrasce kretanja finansijskih tržišta koja imaju drugačiju tržišnu logiku.²⁷

5. Neke pouke za Srbiju

Strane direktne investicije u poljoprivredu Srbije u proteklom periodu bile su veoma skromne i nisu prelazile 1 % ukupnog godišnjeg priliva stranih direktnih investicija u Srbiju.²⁸ Razlog toga može da bude povezan i sa pravom sticanja poljoprivrednog zemljišta u Srbiji od strane stranih investitora (kompanija i pojedinaca), budući da Zakon o poljoprivrednom zemljištu izričito propisuje (član 1) da vlasnik poljoprivrednog zemljišta u Srbiji ne može biti strano fizičko odnosno pravno lice.²⁹

S druge strane, Zakon o osnovama svojinskopravnih odnosa (još iz vremena zajedničke države SFRJ i SRJ) propisuje (član 9) da fizička i pravna lica (napomena: misli se na domaća lica) mogu imati pravo svojine nad poljoprivrednim zemljištem, odnosno da (član 82a) strana fizička i pravna lica koja obavljaju delatnost mogu, pod uslovima uzajamnosti, sticati pravo svojine na nepokretnostima na teritoriji Srbije (SFRJ, SRJ) koja im je neophodna za obavljanje delatnosti, kao i da (član 82b) strano fizičko lice može na teritoriji Srbije (SFRJ, SRJ), pod uslovima uzajamnosti, sticati pravo svojine na nepokretnostima nasleđenim, kao i državljanin Srbije (SFRJ, SRJ).³⁰

Šta bi ovo u suštini trebalo da znači? Strana fizička lica (sa prebivalištem u inostranstvu) i strana pravna lica (registrovana u inostranstvu) ne mogu biti vlasnici poljoprivrednog zemljišta u Srbiji, ali oni mogu osnovati firmu (d.o.o ili a.d.) u Srbiji u skladu sa Zakonom o privrednim društvima i Zakonom o stranim ulaganjima i registrovati je za obavljanje poljoprivredne delatnosti i po osnovu obavljanja te delatnosti mogu kupovati i zakupljivati poljoprivredno zemljište. Firma je formalno i po zakonu registrovana u Srbiji i pravni je rezident i privredni subjekt Srbije, ali je sedište stvarne uprave, odlučivanja i kontrole te firme u inostranstvu. Koliko takvih slučajeva ima? Verovatno ne mali broj, a ko su stvarni (krajnji) vlasnici pojedinih velikih poljoprivrednih površina i bivših soci-

²⁷ UNCTAD: *Trade Development Report 2011*, New York & Geneva 2011, ix-x, 111-113.

²⁸ Kapor Predrag: „Strane direktne investicije u poljoprivredi“, *Ekonomika poljoprivrede*, Vol. 56, br. 2/2009, 231-242.

²⁹ Zakon o poljoprivrednom zemljištu, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 62/2006 i 41/2009.

³⁰ Zakon o osnovama svojinskopravnih odnosa, *Službeni list SFRJ*, br. 6/80 i 36/90 i *Službeni list SRJ* br. 29/96.

jalističkih gazdinstava i kombinata, sazna se tek kad izbije neka afera (uglavnom povezana sa privatizacijom), ako i tada.³¹

Primeru radi, navodi se da je samo u Vojvodini nezakonito prodato strancima više od 50.000 ha (najviše je, navodno, prodato firmama iz Hrvatske, Mađarske, Irske i SAD).³² Ništa manje nije zabrinjavajuća procena Uprave za sprečavanje pranja novca da je kroz privatizaciju mnogo „prljavog novca“ ušlo u prehrambenu industriju i u poljoprivredne kombinata u Srbiji koji danas dobro posluju.³³

Ovo možda ne izgleda ni toliko bitno ako Srbija ima približno 4.867.000 hektara obradivog zemljišta (ali se navodnjava svega 30.000 hektara) i ako je skoro 70 % površine Republike poljoprivredno zemljište (u Vojvodini 83 %), sa velikim ravničarskim područjima pogodnim za proizvodnju žita i efikasnu mašinsku obradu oranica, blago brdovite površine idealne su za uzgoj voća i vinograda (zemlja je, u proseku, solidnog kvaliteta i do sada je pretežno ostala nezaražena hemikalijama i preteranim raubovanjem).³⁴ Međutim, trebalo bi imati na umu što je svojevremeno rekla dr Lidija Amidžić, nekadašnji direktor Zavoda za zaštitu prirode: „Prostor u kome živimo nismo mi stvorili, nego smo ga nasledili od naših predaka. Upravo zato je rasprodaja bilo kog elementa prirodnog resursa ili njegovo nepromišljeno korišćenje, čin amoralnosti i neodgovornosti, nepromišljenosti ili neznanja.“³⁵

Inače, u Privrednoj komori Srbije se navodi da će stranci već od 2014. godine (tj. 4 godine od potpune primene Prelaznog trgovinskog sporazuma), moći da kupuju poljoprivredno zemljište i u našoj zemlji, ukoliko Srbija sa EU ne dogovori prolongiranje zabrane prodaje poljoprivrednog zemljišta stranim rezidentima.³⁶ Hektar najkvalitetnijeg poljoprivrednog zemljišta u Srbiji, kako se navodi, danas može da se kupi za približno 5.000 evra, a cena iste površine malo lošijeg kvaliteta, odnosno druge i treće klase je između 1.000 i 2.000 evra po hektaru. Hektar takve ili lošije zemlje u Evropi, kako se navodi, košta mnogo više (50.000–100.000 EUR). Zabrana prodaje poljoprivrednog zemljišta strancima postoji u Litvaniji i Slovačkoj, koje su odavno članice EU, a planirani trenutak omogućavanja prodaje zemlje strancima odložile su i druge pribaltičke republike, Bugarska, Rumunija i Mađarska. Inače, „stara“ članica EU – Danska omogućava prodaju poljoprivrednog zemljišta strancima, ali samo ako najmanje dve godine žive u Danskoj.

³¹ „Njive požnjene korupcijom“, *Privredni pregled*, 5. 8. 2011.

³² „Pljačka na 50.000 hektara“, *Privredni pregled*, 2. 8. 2011.

³³ Ristić Ivana, Krivokapić Snežana: „Najgore gazde“, *Ekonom: east magazin* br. 508, 11. 2. 2010, 33-36.

³⁴ Karakašević Vladimir: „Šansa prošlosti i budućnosti“, *Ekonom: east magazin* br. 617/618, 21. 3. 2012, 34-39.

³⁵ „Sindrom braće Troter“, *Politika*, 24. 3. 2005.

³⁶ „Srpske njive strancima budzašto“, *Privredni pregled*, 28. 7. 2011.

Treba imati na umu da će sa restitucijom naslednici (ili bar neki od njih) nekad velikih zemljoposjednika, od kojih su mnogi sada u inostranstvu, postati vlasnici značajnih poljoprivrednih površina u Srbiji. Podsetimo se da su samo u Vojvodini najveći zemljoposjednici 1914. godine bili grofovi Čekonić (39.000 ha), Kotek (33.000 ha), Odeskalki (25.0000 ha), Elc (24.000 ha), Karočanji (21.600 ha), Pejačević (15.600 ha), porodica Leblah (13.800 ha).³⁷ Nema razloga da se ne veruje da se naslednici neće domaćinski ponašati prema dobijenom nasleđu (sigurno mnogo bolje od nekih poljoprivrednih kombinata kojima je zemljište bilo povereno na korišćenje, i to uglavnom bez adekvatne naknade), ali profit je profit.

Takođe, treba imati u vidu da ugovorno farmerstvo kod nas nije nepoznata kategorija i da ne bi trebalo da bude problema da se ono kao vid saradnje razvija i sa domaćim i sa stranim kompanijama. Na primer, Viktorija grupa (*Victoria Group*), koja izvozi više od 50 % svoje ukupne proizvodnje u 44 zemlje sveta, u ovom trenutku direktno ugovara proizvodnju na približno 200.000 hektara obradive površine, a to čini kroz ostvarenu saradnju sa ukupno 400 kooperanata, odnosno 40.000 farmera.³⁸ Poslovanje ove kompanije uglavnom se zasniva na otkupu i preradi uljarica i žitarica, ali u svom proizvodnom portfoliju ima i proizvodnju mineralnih đubriva, veterinarskih proizvoda, laboratorijske usluge, transport, logistiku, riblji program i drugo.

Suša koja se dogodila 2012. godine u Srbiji (ali i u mnogim drugim delovima sveta) opomena je da se mora mnogo više voditi računa o raspoloživim setvenim površinama, ali i produktivnosti (prinosima), naročito kada su u pitanju strateški važne kulture, kao što je pšenica, gde se zasejane površine u Srbiji iz godine u godinu smanjuju, a produktivnost je daleko od evropskih standarda, što sve ima uticaja na prehrambenu sigurnost zemlje, ali i na cene čitavog niza vitalnih proizvoda i životni standard, a zatim i na stočni fond.³⁹

Ovo potvrđuje i izjava generalnog direktora FAO, Gracijana de Silve iz jula 2012. na konferenciji posvećenoj rastu stanovništva i sve većim potrebama za hranom: „Ne možemo da povećamo proizvodnju prema modelu iz prošlosti. Moramo da povećavamo produktivnost na održiviji način, naročito u zemljama u razvoju i na posedima malih poljoprivrednika.“⁴⁰

Ovaj rad je pisan i prvobitno završen krajem 2012. godine (u prethodnom navedenom tekstu), a onda su kod nas desili događaji (kako često biva kada se piše o „životnim“ temama) koji ne mogu a da se u ovom kontekstu ne prokomentarišu, s obzirom na to da su „ustalasal“ domaću javnost (čini se da o poljoprivrednom zemljištu i poljoprivredi u Srbiji nikad nije bilo toliko pisano kao u

³⁷ „Neki novi grofovi: zemlja (I)“, *Ekonomist magazin* br. 270, 25. 7. 2005, 20-23.

³⁸ „Porodica od četrdeset hiljada farmera“, *Privredni pregled*, 4. 6. 2012.

³⁹ „Cene hrane će podivljati“, *Privredni pregled*, 24. 7. 2012; „Cena pšenice rekordna“, *Privredni pregled*, 6. 7. 2012; „Ništa bez pola miliona hektara“, *Privredni pregled*, 9. 7. 2012.

⁴⁰ „Zaboraviti staromodne modele“, *Privredni pregled*, 12. 7. 2012.

januaru 2013). Naime, sredinom januara 2013. u Abu Dabiju (UAE) potpisan je predugovor sa kompanijom „Al Dahra“ o investicijama u poljoprivredi između Srbije i UAE, što bi trebalo da predstavlja operacionalizaciju dogovorene saradnje i poseta na najvišem nivou.⁴¹

Predugovorom je predviđeno da kompanija „Al Dahra“ u okviru zajedničkog ulaganja investira približno 200 miliona evra u 8 poljoprivrednih državnih gazdinstava, od čega će 100 miliona biti investirano u izgradnju sistema za navodnjavanje, dok će još 100 miliona evra biti uloženo za sticanje 80 % učešća u zajedničkim preduzećima, u kojima će država zadržati 20 % vlasništva. Koliko se može videti (uz sve ograde u pogledu dostupnih informacija), ova transakcija praktično podrazumeva prodaju 7.453 ha u 8 poljoprivrednih „kombinata“ u tzv. restrukturiranju (po ceni od 10.000 i 12.000 evra za ha, odnosno ukupno približno 80 miliona evra), uz ugovaranje prava korišćenja 3.664 ha još jednog poljoprivrednog gazdinstva na 30 godina, kao i ugovaranje prava korišćenja zemljišta u državnoj svojini na 2.982 ha (sa Ministarstvom poljoprivrede) na isti rok, s tim da cena zakupa bude prvih 10 godina 250 evra po hektaru, a da se posle toga izvrši usklađivanje, pri čemu cena zakupa tokom celog perioda neće moći da bude veća od 370 evra po hektaru godišnje.⁴²

Krajnji rok za sklapanje konačnih ugovora je 31. mart tekuće godine. Tek nakon toga kompanija „Al Dahra“ će uplatiti dogovoreni iznos za zemljište, najkasnije do kraja maja ove godine. „Kombinati“ imaju obavezu da od dobijenog novca vrate dugove kojim će skinuti sve hipoteke, zaloge i ostala opterećenja na imovini koja se prodaje. Inače, stiče se utisak da postoji ozbiljan interes ove kompanije, ali i drugih iz UAE, da ulažu u Srbiju, gde se spominju i druge investicije u poljoprivredu, Luku Pančevo i Jugoslovensko rečno brodarstvo (JRB).⁴³ Govori se i o tome da će Srbija tražiti kredit od Razvojnog fonda Abu Dabija, što, izgleda, predstavlja i deo nove strategije traženja investitora i sredstava ne samo na Zapadu, nego i na Istoku, što samo po sebi nije loše, ali preterano zaduživanje jeste.⁴⁴

U Srbiji institucije države su se tradicionalno „nedomaćinski“ odnosile prema selu, poljoprivrednom zemljištu i poljoprivrednicima, što se u poslednje vreme najbolje vidi kroz primere kako je vršena privatizacija pojedinih poljoprivrednih gazdinstava (i ko je sve u njoj učestvovao) i do čega je ona dovela, da velike površine (u državnom, „društvenom“ ili nekom sličnom pravno i vlasnički nedovoljno jasnom statusu) stoje neobrađene, a da (navodno) postoje domaći poljoprivredni proizvođači (sada se koristi i novi termin – paori) koji su zain-

⁴¹ „Potpisan predugovor Srbije sa UAE“, *Politika*, 14. 1. 2013; Vukotić D.: „Prestolonaslednik Emirata u Beogradu“, *Politika*, 10. 1. 2013; „Uskoro strateška saradnja sa UAE“, *Privredni pregled*, 11. 1. 2013.

⁴² Rabrenović Jovana: „Šeiku osam poljoprivrednih kombinata sa zemljom“, *Politika*, 16. 1. 2013.

⁴³ Rabrenović Jovana: „Arapi zainteresovani za pančevačku luku i JRB“, *Politika*, 2. 2. 2013.

⁴⁴ „Kredit od Razvojnog fonda Abu Dabija“, *Politika*, 6. 2. 2013.

teresovani da ga uzmu u dugoročni zakup (izgleda po cenama zakupa koje oni smatraju primerenim domaćim uslovima), do toga da izbija na videlo da je toliko hvaljeni Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju loš u tom delu (definisano je da će u roku od 4 godine od njegovog stupanja na snagu, znači oko 2014. godine, strana lica iz EU moći da postanu vlasnici poljoprivrednog zemljišta u Srbiji), da predugovor koji je zaključen sa investitorom iz UAE, izgleda, nije u svemu usklađen sa važećim propisima.⁴⁵

S obzirom na sve okolnosti, poljoprivredno zemljište, ipak, ne bi trebalo još uvek (bar ne u sledećih 10–15 godina) prodavati strancima (iz EU, ali i iz drugih zemalja, što znači i da bi trebalo izmeniti te odredbe u SPP, ili bar isposlovati uslove koje su i druge zemlje ugovorile i vezati ga za ulazak u EU, koji još nije na vidiku, ili još bolje, vezati ga za dostizanje određenog nivoa BDP-a po stanovniku, koji je pouzdanija mera ekonomske razvijenosti i kupovne snage), odnosno da ne bi trebalo tolerisati forme direktnog ili prikrivenog otuđenja zemljišta (kroz privatizaciju poljoprivrednih gazdinstava), jer se radi o relativno oskudnom i neobnovljivom resursu Srbije.

Nijedna zemlja nije daleko stigla rasprodajom prirodnih resursa da bi se popunile „rupe“ u državnom budžetu, što je još viša stepenica neodgovornosti od zaduživanja budućih generacija za finansiranje tekuće potrošnje. S druge strane, zemljište (državno, društveno i sl.) koje stoji neobrađeno trebalo bi, u skladu sa važećim propisima, davati u dugoročni zakup (10, 20, 30 ili čak 99 godina, što je stvar procene i konkretnih okolnosti) po ceni zakupa koja je primerena (tj. adekvatno procenjena, uz eventualni diskont za domaće zakupce, ali ne i toliki da „patriotizam“ donosi veliku privatnu korist), ili se opredeliti za neke od oblika saradnje sa stranim (i domaćim) kompanijama koje su navedene u ovom radu.

Prvi popis poljoprivrede koji je u 2012. godini sproveden nakon pola veka pokazao je da na teritoriji Srbije ima ukupno 631.122 poljoprivrednih gazdinstava, od kojih su 628.555 porodična (sa u proseku 4,5 ha poljoprivrednog zemljišta), a 2.567 su pravna lica i preduzetnici (koja raspolažu sa 3,35 miliona ha).⁴⁶ Budući da iz ovog popisa proizlazi da se poljoprivredom u Srbiji bavi svako četvrto domaćinstvo, svaka odluka u vezi sa vlasništvom nad zemljištem nosi dalekosežne privredne i socijalne posledice.

Na kraju, kada se strancima (i to na državnom nivou) nudi neki veliki investicioni projekat, prethodno u zemlji treba raščistiti sva relevantna pitanja, gde su osnovni svojinski odnosi (jer ovo nije prvi put da se to dešava), pa onda, uz odgovarajuće studije i dobro osmišljene predloge finansijskih i tehničkih rešenja, tražiti strane partnere. Na taj način će se steći kredibilitet, poštovanje i spre-

⁴⁵ „Opustošili imovinu, samo zemljište nisu mogli da odnesu“, *Privredni pregled*, 28. 12. 2012 – 7. 1. 2013; „Paori protiv Al Dahre“, *Privredni pregled*, 17. 1. 2013; „Vlada Vojvodine: Dajte predugovor sa Al Dahrom“, *Politika*, 19. 1. 2013; „Vlada Srbije: neozbiljnost pokrajinske vlade“, *Politika*, 19. 1. 2013; „Paori traže zabranu zemlje“, *Politika*, 23. 1. 2013; Kostić Slobodan: „Amaterizam 2“, *Politika*, 22. 1. 2013.

⁴⁶ „Poljoprivredom se bavi svako četvrto domaćinstvo“, *Politika*, 2. 2. 2013.

mnost stranih investitora da se više investira u Srbiju, u suprotnom, sledi suzdržanost, nepoverenje i negativan imidž, a možda čak i međunarodna arbitraža (koje, po pravilu, gubimo).

Razmišljam o tome kako bi trebalo da izgleda održiv i prihvatljiv svet. Obratite pažnju, nisam rekao najbolji mogući svet. Ja ne znam kako bih takav svet definisao.

Hebert Sajmon, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju 1978,
za doprinos razvoju teorije donošenja odluka

Literatura

- Arezki Rabah, Deininger Klaus, Selod Harris (2012): „The Global Land Rush“, *Finance & Development*, March 2012, 46-49.
- Arezki Rabah, Deininger Klaus, Selod Harris (2011): „What Drives the Global Land Rush?“, *IMF Working Paper* WP/11/251, November 2011.
- „Borba protiv otimanja zemljišta“, *Privredni pregled*, 14. 5. 2012.
- „Cene hrane će podivljati“, *Privredni pregled*, 24. 7. 2012.
- „Cena pšenice rekordna“, *Privredni pregled*, 6. 7. 2012.
- Committee on World Food Security (CFS) (2012): *Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security*, FAO, Rome
- „Četvrtina svetskog zemljišta uništena“, *Privredni pregled*, 29. 11. 2011.
- „Godišnji gubitak milijardu tona“, *Privredni pregled*, 11. 8. 2011.
- „Ispitati navode o pljački“, *Privredni pregled*, 3. 8. 2011.
- Jevtović Ivana (2011): „Efekat leptira u evropskoj ekonomiji: u rascepu dve brzine“, *Bankar*, mart/april 2011, 56-7.
- Kapor Predrag (2009): „Strane direktne investicije u poljoprivredi“, *Ekonomika poljoprivrede*, Vol. 56, 2/2009, 231-242.
- Karakašević Vladimir (2012): „Šansa prošlosti i budućnosti“, *Ekonom: east magazin* br. 617/618, 21. 3. 2012, 34-39.
- Kostić Slobodan: „Amaterizam 2“, *Politika*, 22. 1. 2013.
- „Kredit od Razvojnog fonda Abu Dabija“, *Politika*, 6. 2. 2013.
- „Manje pšenice nego lane“, *Privredni pregled*, 14. 6. 2012.
- Marković Katarina (2011): „Novi seoski poredak“, *Ekonom: east magazin* br. 569, 11. 4. 2011, 37-41.
- Mišić Milan (2011): „Klimatske promene dižu cenu hrane“, *Politika*, 8. 2. 2011.
- „Napoleon prodao Luizijanu SAD-u“, *Privredni pregled*, 30. 4. 2005.
- „Neki novi grofovi: Zemlja (I)“, *Ekonomist magazin* br. 270, 25. 7. 2005, 20-23.
- „Nestašica fosilnih goriva“, *Privredni pregled*, 1 – 5. 4. 2010.

- Nikolić Božidar (2009): „Svetska otimačina za zemljištem: novi kolonijalizam“, *Ekonomist magazin* br. 484, 28. 8. 2009, 80-81.
- „Ništa bez pola miliona hektara“, *Privredni pregled*, 9. 7. 2012.
- „Njive požnjene korupcijom“, *Privredni pregled*, 5. 8. 2011.
- „Opustošili imovinu, samo zemljište nisu mogli da odnesu“, *Privredni pregled*, 28. 12. 2012 – 7. 1. 2013.
- „Paori traže zabranu zemlje“, *Politika*, 23. 1. 2013.
- „Paori protiv Al Dahre“, *Privredni pregled*, 17. 1. 2013.
- „Pljačka na 50.000 hektara“, *Privredni pregled*, 2. 8. 2011.
- „Poljoprivredom se bavi svako četvrto domaćinstvo“, *Politika*, 2. 2. 2013.
- „Porodica od četrdeset hiljada farmera“, *Privredni pregled*, 4. 6. 2012.
- „Posao veka za 7 miliona dolara“, *Privredni pregled*, 31. 3. 2005.
- „Potpisan predugovor Srbije sa UAE“, *Politika*, 14. 1. 2013.
- PriceWaterhouseCoopers (2011): „Svet 2030 – Svi protiv svih?“, *Biznis & Finansije*, br. 76, april 2011, 12-15.
- Rabrenović Jovana (2013): „Šeiku osam poljoprivrednih kombinata sa zemljom“, *Politika*, 16. 1. 2013.
- Rabrenović Jovana (2013): „Arapi zainteresovani za pančevačku luku i JRB“, *Politika*, 2. 2. 2013.
- Ristić Ivana, Krivokapić Snežana (2010): „Najgore gazde“, *Ekonom: east magazin* br. 508, 11. 2. 2010, 33-36.
- Simić Dražen (2011): „Globalna utrka za zemljištem – lovci u žitu“, *Biznis & Finansije* br. 78/79, jul/avgust 2011, 26-7.
- „Sindrom braće Troter“, *Politika*, 24. 3. 2005.
- „Srpske njive strancima budzašto“, *Privredni pregled*, 28. 7. 2011.
- UNCTAD (2011): *Trade Development Report 2011*, New York – Geneva
- UNCTAD (2009): *World Investment Report 2009*, New York – Geneva
- UNCTAD (2011): *World Investment Report 2011*, New York – Geneva
- „Uskoro strateška saradnja sa UAE“, *Privredni pregled*, 11. 1. 2013.
- Vukotić D.: „Prestolonaslednik Emirata u Beogradu“, *Politika*, 10. 1. 2013.
- „Vlada Vojvodine: Dajte predugovor sa Al Dahrom“, *Politika*, 19. 1. 2013.
- „Vlada Srbije: neozbiljnost pokrajinske vlade“, *Politika*, 19. 1. 2013.
- World Economic Forum (2010): *Global Risks 2010: A Global Risk Network Report*, Geneva
- „Zaboraviti staromodne modele“, *Privredni pregled*, 12. 7. 2012.
- Zakon o poljoprivrednom zemljištu, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 62/2006 i 41/2009.
- Zakon o osnovama svojinsko-pravnih odnosa, *Službeni list SFRJ*, br. 6/80 i 36/90 i *Službeni list SRJ*, br. 29/96.

Rad primljen: 12. februara 2013.
 Odobren za štampu: 4. marta 2013.

Paper received: February 12th, 2013
 Approved for publication: March 3rd, 2013

Prof. Predrag Kapor, PhD
Graduate School of Business Studies
Megatrend University, Belgrade

THE NEW GLOBAL “LAND RUSH” AND SOME LESSONS FOR SERBIA

S u m m a r y

Agriculture is of fundamental importance to developing countries, both for meeting their growing requirements for food and for providing basis for industrial development, diversification and growth. The importance of agricultural production in the future because of the rising world population and change of consumption patterns has prompted large-scale overseas purchase of land by multinational companies (MNCs) and other foreign investors. Countries with weak land resource governance are the ones most attractive to foreign investors.

A number of large-scale land deals in developing countries in recent years, both to grow crops for food and for other purposes (e.g. biofuels), have prompted protests over so-called “land-grabs” (or „land rash”). It is important to note that most large-scale land deals take place in poor countries, which are themselves facing severe food insecurity.

Because agriculture is an important and socially, as well as politically, sensitive industry in developing countries their governments should provide and maintain legal frameworks that promote responsible governance of tenure of land, fisheries and forests. These frameworks should be supported by broader reforms. Serbia should also follow this policy, because the multinational companies and the other foreign investors’ participation in agricultural production and land acquisition has both positive and negative impacts on the agriculture, and on the economy as whole.

Keywords: agriculture, land acquisition, “land rash”, multinational companies, non-equity forms of participation in agricultural production, contract farming, responsible governance of land, Serbia

ANALIZA LIKVIDNOSTI FINANSIJSKOG TRŽIŠTA SRBIJE I HRVATSKE**

Ovaj rad analizira likvidnost finansijskog tržišta Srbije i Hrvatske. Nizak nivo likvidnosti je jedan od ključnih problema s kojima se suočavaju ova mala tržišta. Za analizu likvidnosti izabrana je mera procenta nultih prinosa koju su uveli Lesmond, Ogden i Trzcinka (1999). Za izračunavanje ove mere korišćeni su podaci za cene svih akcija koje su bile listirane na Beogradskoj i Zagrebačkoj berzi u periodu 2005–2009. Rezultati su pokazali da je nivo likvidnosti srpskog i hrvatskog tržišta veoma nizak, čak je srpsko tržište i nelikvidnije od hrvatskog. Za oba tržišta najmanje nelikvidna godina bila je 2007. (pretkrizna godina), dok je najnelikvidnija godina za Srbiju bila 2008, a za Hrvatsku 2009. Pokazano je da je nelikvidnost stalna (perzistentna) na ovim malim tržištima. Za integraciju srpskog finansijskog tržišta u finansijski sistem EU, potrebno je napraviti strukturne promene. Ovo tržište bi trebalo da prođe od faze graničnog, preko novonastalog, da bi postalo razvijeno tržište. Stoga je jedan od ključnih zahteva da bi se ovo desilo poboljšanje nivoa tržišne likvidnosti.

Ključne reči: finansijsko tržište, tržišna likvidnost, mera procenta nultih prinosa (ZR), Republika Srbija, Republika Hrvatska

1. Uvod

Finansijska tržišta Srbije i Hrvatske po svom tipu spadaju u grupu graničnih tržišta (engl. Frontier Markets). Inače, granična tržišta se pojavljuju u novije vreme u zemljama Istočne i Jugoistočne Evrope. Ova tržišta ne spadaju niti u razvijena niti u novonastala tržišta. Ona „demonstriraju relativnu otvorenost i dostupnost za strane investitore“.¹ Granična (alternativno: pre-emerging) tržišta će, tek u nekoj od narednih faza evolucije, imati slične nivoe likvidnosti i ispolja-

* Dr Jelena Minović, Institut ekonomskih nauka, Beograd; e-mail: jelena.minovic@gmail.com

** Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (*Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU*) i 179015 (*Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU*), finansiranih od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Za sve preostale greške u radu odgovoran je isključivo autor.

¹ <http://www.doughroller.net/investing/frontier-markets-to-boldly-go-where-few-investors-have-gone-before/>

vaće slične karakteristike rizika i prinosa kao novonastala tržišta. Granična tržišta su tržišta koja ne ispunjavaju kriterijume efikasnosti definisane klasičnom finansijskom teorijom. Dodatno, ona su veoma volatilna, nelikvidna i izložena su periodičnim šokovima koji napadaju i svetsku ekonomiju.² Mnoga novonastala tržišta su, u stvari, prenovonastala (engl. re-emerging³) tržišta. Hacibedel navodi neke od glavnih razlika graničnih i razvijenih tržišta:⁴

- razlika u nivou informacione efikasnosti,
- razlika u investitorskoj osnovi,
- razlika između stranih i lokalnih investitora,
- razlika u nivou homogenosti aktive,
- razlika u likvidnosti akcija,
- razlika u nivou integracije sa svetskim tržištima.

Bitna razlika između razvijenih i novonastalih tržišta je i likvidnost akcija. Rizik likvidnosti je jedan od indirektnih barijera za strane investitore koji bi želeli da investiraju u novonastala tržišta. Na primer, nivo likvidnosti je mnogo viši u američkom tržištu nego u bilo kojem novonastalom tržištu.⁵

Likvidnost je svojstvo neke aktive da se lako konvertuje kroz akt kupovine ili prodaje bez uzrokovanja značajnih kretanja u ceni i sa minimalnim gubitkom vrednosti.⁶ Likvidnost nije potpuno jasno obeležje zato što se ne može opservirati direktno. Postoji veliki broj aspekata ovog fenomena koji se ne mogu obuhvatiti jedinstvenom merom. Na graničnim tržištima ne samo da postoji niska likvidnost hartija od vrednosti, već je likvidnost, ukoliko postoji, diskontinualna. Nelikvidnost se pre svega ogleda u niskom obimu prometa trgovanja nekom hartijom i nepravilnom učestalosti perioda trgovanja. Vremenski raspon između dva uzastopna trgovanja može iznositi nekoliko dana ili nekoliko nedelja. Takva situacija nije uobičajena kod trgovanja hartijama od vrednosti na razvijenim tržištima kapitala. Latković⁷ naglašava da je situacija na tržištima u nastajanju, s obzirom na pojavu nesinhronog trgovanja, daleko složenija jer osim izraženog problema slabe učestalosti trgovanja postoji i znatno manji broj

² Hoguet G.: „How the World Works: Behavioral Finance and Investing in Emerging Markets“, *State Street Global Advisors* 1-7, 2005; http://205.181.242.53/library/esps/How_the_World_Works_George_Hoguet_7.25.05CCRI1124205707.pdf

³ Na primer, Kina i Rusija su imale tržišta hartija od vrednosti (berze) i pre njihovih komunističkih revolucija.

⁴ Hacibedel B.: „Index Changes in Emerging Markets“, 2007; http://www.riksbank.eu/upload/Dokument_riksbank/Kat_foa/2007/march_hacibedel.pdf

⁵ *Ibid.*

⁶ Yan H., Tang D. Y.: „Liquidity and Credit Default Swap Spreads“, A Research Proposal Submitted to the Q-Group2007; http://www.q-group.org/research/files/recently_fund-ed/2007_Liquidity_CDSS.pdf

⁷ Latković M.: „Nesinhrono trgovanje i proračun sistematskog rizika“, Zavod za teorijsku fiziku, PMF, Sveučilište u Zagrebu, 2001; <http://www.phy.hr/~laci/art/beta.pdf>

akcija koje se kotiraju na berzama. To uzrokuje probleme u definisanju tržišnog indeksa, čime se dovodi u pitanje i mogućnost primene ravnotežnih teorija kojima se vrši vrednovanje cena akcija. Od problema mogu se istaći: kratka istorija trgovanja, nedostatak transparentnosti podataka o poslovanju i akcijskoj strukturi preduzeća, te pojava takozvanih nevidljivih oblika rizika od kojih je najvažniji rizik nelikvidnosti.⁸

Rouvenhorst (Rouwenhorst, 1999) je među prvima analizirao prinose i likvidnost u 20 novonastalih tržišta. Latković i Barac su analizirali hrvatsko tržište kapitala.⁹ Bekart, Harvi i Lundblad su ispitivali nelikvidnost 19 novonastalih tržišta.¹⁰ Cajueiroa i Tabak (2004) su analizirali, takođe, novonastala tržišta. Oni su pokazali da ova tržišta vremenom postaju sve efikasnija. Hern, Pise i Strendž su analizirali likvidnost novonastalih afričkih tržišta.¹¹

U ovom radu se analizira likvidnost srpskog i hrvatskog tržišta. Za analizu likvidnosti korišćena je mera procenta nultih prinosa koju su uveli Lesmond, Ogden i Trzcinka.¹² Za izračunavanje ove mere korišćeni su podaci za cene svih akcija koje su bile listirane na Beogradskoj i Zagrebačkoj berzi u periodu od 2005. do 2009. Za izračunavanje ZR mere za svaku akciju na oba ispitivana tržišta napisan je program u programskom paketu Microsoft Access. Mera likvidnosti na tržištima Srbije i Hrvatske računata je na mesečnom nivou za svaku akciju, zatim je njena vrednost uprosečena za sve akcije i za ceo posmatrani period. Hipoteza od koje se polazi u ovom radu je: ključni problem graničnih tržišta je ekstremno niska likvidnost.

Rad je organizovan na sledeći način. U drugom delu opisani su definicija i izvori likvidnosti. U trećem delu prikazana je izabrana mera likvidnosti. U četvrtom delu su predstavljeni empirijski rezultati. U petom delu dat je zaključak.

⁸ Latković M., Boršić D.: „Rizik nelikvidnosti aktivno i pasivno upravljanih dioničkih portfelja“, *Računovodstvo i financije*, Zagreb 2000.

⁹ Latković M., Barac Z.: „Optimizacija dioničkih portfelja na rubnim tržištima kapitala“, Preprint, *Sveučilište u Zagrebu*, Zagreb 1999.

¹⁰ Bekaert G., Harvey C. R., Lundblad C.: „Liquidity and Expected Returns: Lessons from Emerging Markets“, *The Review of Financial Studies* 20 (6), 2007, 1783-1831; http://www.kelley.iu.edu/clundbla/Liquidity_BHL.pdf

¹¹ Hearn B., Piesse J., Strange R.: „Market liquidity and stock size premia in emerging financial markets: The implications for foreign investment“, *International Business Review* 19 (5), 2009, 489-501.

¹² Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzcinka C. A.: „A new estimate of transaction costs“, *The Review of Financial Studies* 12 (5), 1999, 1113-1141.

2. Likvidnost

Likvidna aktiva ima više osobina. Ona može biti brzo prodana, sa minimalnim gubitkom vrednosti, u bilo koje vreme kada tržište radi. Osnovna karakteristika likvidnih tržišta je da postoje brzi i revnosni kupci i prodavci u svako vreme. Tržište može biti razmotreno kao duboko likvidno ako postoji mnogo brzih i revnosnih kupaca i prodavaca. Ovo je povezano sa dubinom tržišta, gde ponekad nalozi (orders) ne mogu jako uticati na cene.¹³ Iako je likvidnost kompleksan koncept, ona predstavlja lakoću trgovanja nekom hartijom od vrednosti.

Likvidnost je svojstvo neke aktive da se lako konvertuje kroz akt kupovine ili prodaje bez uzrokovanja značajnih kretanja u ceni i sa minimalnim gubitkom vrednosti. Likvidnost ima više aspekata i ne može biti opisana samo jednim dovoljnim indikatorom. Obično se za neku hartiju od vrednosti kaže da je likvidna ako je njen raspon između kupovne i prodajne cene (Bid-Ask Spread) mali, to jest ako je moguće trgovati velikom količinom neke hartije od vrednosti bez uticaja na cenu, i ako se cena brzo normalizuje posle šoka u potražnji ili ponudi.¹⁴

Amihud, Mendelson i Pedersen daju koristan pregled nekih od glavnih faktora koji utiču na mikrostrukturu tržišta i likvidnost aktive.¹⁵ Oni identifikuju sledeće izvore nelikvidnosti.

- Egzogene transakcione troškove: troškovi kojima su izloženi kupac ili prodavac hartije od vrednosti svaki put kada trguju, uključujući brokerske provizije, izračunavanje troškova naloga i transakcione poreze (transaction taxes).
- Rizik zaliha (Inventory Risk): prodavci snose troškove kada su primorani da prodaju kreatorima tržišta zbog toga što „istinski“ kupci hartija od vrednosti nisu prisutni na tržištu u vreme prodaje. Kreator tržišta drži hartiju od vrednosti u zalihi (inventory) sve do vremena kada kupcima postane jasno ali i potrebno da nadoknade rizik obavljanja ove uloge.¹⁶
- Privatne informacije: u situaciji kada kupac ima privatne informacije o tome kojim investicijama će porasti vrednost ili kada prodavac ima privatne informacije o predvidivim kretanjima aktive nadole, neinformisani suparnik će imati gubitak od takvog trgovanja. Prodavci (dileri, engl. dealers) moraju da prilagode svoje kotirane raspone da bi se zaštitili protiv gubitaka kojima su izloženi u trgovanju sa informisanim suparnicima.

¹³ <http://en.wikipedia.org/wiki/Liquidity>

¹⁴ Yan H., Tang D. Y.: „Liquidity and Credit Default Swap Spreads“, A Research Proposal Submitted to the Q-Group, 2007; http://www.q-group.org/research/files/recently_funded/2007_Liquidity_CDSS.pdf

¹⁵ Amihud Y., Mendelson H., Pedersen L. H.: „Liquidity and Asset Prices“, *Foundations and Trends in Finance* 1 (4), 2005, 269-364.

¹⁶ Amihud Y., Mendelson H.: „Asset pricing and the bid-ask spread“, *Journal of Financial Economics* 17, 1986, 223-249.

- Traženje nelikvidnosti (Search Friction): kada investitor doživljava poteškoće u pronalaženju suparnika koji je spreman da izvrši trgovanje. Zbog toga je on spreman da pravi cenovne ustupke, koje ne bi pravio u savršeno konkurentnom okruženju, u kome kupci i prodavci neposredno izvršavaju trgovanje sa diskontom i traže atraktivniju trgovinu.¹⁷

Likvidnost je jedna od najznačajnijih karakteristika koju investitori traže u organizovanom finansijskom tržištu. Nju na berzama generišu takozvani kreatori tržišta.¹⁸ Spekulativni investitori i kreatori tržišta su ključni igrači koji doprinose da tržište ili aktiva budu likvidni.¹⁹ Drugačije rečeno, oni su individualni investitori ili institucije koje nastoje da profitiraju od predviđenih povećanja ili padanja tržišnih cena. Oni „proizvode“ kapital potreban da omogući likvidnost. Obaveza kreatora tržišta je da daju garanciju da će investitori biti sposobni da kupe ili prodaju datu hartiju od vrednosti. Kreator tržišta kotira cenu po kojoj bi želeo da kupi hartiju od vrednosti, nazvanu kupovna (Bid) cena P_b , i cenu po kojoj je spreman da proda hartiju od vrednosti, nazvanu prodajna (Ask) cena P_a . Kupovna cena će biti niža od prodajne. Razlika između kupovne i prodajne cene nazvana je kupovno-prodajni raspon. Takva strategija ima dva rezultata. Prvi, to je deo kompenzacije koju kreator tržišta dobija za svoje usluge. Drugi, to predstavlja zaštitu od mogućnosti da se cena može kretati protivno kreatoru tržišta idući nadole ako kreator tržišta kupuje, ili idući nagore ako kreator tržišta prodaje.²⁰ Likvidnost i transakcione troškove je veoma teško izmeriti.²¹

Standardan način modelovanja strategije kreatora tržišta kada se pretpostavlja trgovanje sa informisanim investitorima je da se pretpostavi da je kreator tržišta konkurentan i riziko neutralan sa diskontnom stopom jednakom nerizičnoj stopi, koja je normalizovana na nulu. Takav konkurentan kreator tržišta određuje cenu P u trenutku t u skladu sa formulom:

$$P_t = E(f | \mathfrak{F}_t, OF_t) \quad (1),$$

¹⁷ Hibbert J., Kirchner A., Kretzschmar G., Li R., McNeil A.: „Liquidity Premium: Literature review of theoretical and empirical evidence“, *Research Report*, 2009; http://www.barhribb.com/documents/downloads/Liquidity_Premium_Literature_Review.PDF

¹⁸ Campbell J. Y., Lo A. W., MacKinlay A. C.: *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1997.

¹⁹ Huberman G., Halka D.: „Systematic Liquidity“, *Journal of Financial Research* 24 (2), 2001, 161-178.

²⁰ Cvitanic J., Zapatero F. (): *Introduction to the Economics and Mathematics of Financial Markets*, The MIT Press 2004; Campbell J. Y., Lo A. W., MacKinlay A. C.: *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press, Princeton, NJ 1997.

²¹ Bekaert G., Harvey C. R., Lundblad C.: „Liquidity and Expected Returns: Lessons from Emerging Markets“, *The Review of Financial Studies* 20 (6), 2007, 1783-1831; http://www.kelley.iu.edu/clundbla/Liquidity_BHL.pdf

gde je f fundamentalna (osnovna) vrednost, \mathfrak{F}_t javna informacija i OF_t tok naloga (Order Flow) u trenutku t . S obzirom na \mathfrak{F}_t ono što će saznati iz toka naloga, kreator tržišta određuje cenu da bude jednaka njegovoj najboljoj oceni osnovne vrednosti aktive. Sa ovim načelom određivanja cene, izvođenje cene sledi martingalom²² odnosno stohastičkim procesom.²³

Da bi se izbeglo konzistentno gubljenje novca, kreatori tržišta su spremni da kupe hartije po nižim cenama nego što su bile cene po kojima su one prodane (rasponi su pozitivni). U proseku, kreatori tržišta gube na objavljenoj trgovini i profitiraju na neobjavljenoj trgovini. Kupovne i prodajne cene određuju stohastički nastanak stope prinosa za prodavce i kupce, i kreatori tržišta dinamično podešavaju ove cene da bi optimizovali svoje nivoe hartija od vrednosti koje već poseduju.²⁴

Fundamentalni izvor nelikvidnosti je fragmentacija investitora i tržišta zbog činjenice da nisu svi investitori prisutni na istom tržištu sve vreme. Na primer, prodavac može da stigne na tržište u trenutku kada kupac nije prisutan. Ovaj jaz (gap) između prodavca i kupca premošćavaju kreatori tržišta koji pružaju neposrednost svojim kontinuiranim prisustvom na tržištu i na taj način omogućavaju kontinuirano trgovanje bilo kom trgovcu koji to želi. Konkretno, kreator tržišta može kupiti od prodavca, a kasnije preprodati kupcu. Međutim, u međuvremenu kreator tržišta se suočava sa rizikom fundamentalnih cenovnih promena i mora da ima nadoknadu za taj rizik.²⁵ Kreatori tržišta su kompenzovani rasponom između cene po kojoj su oni spremni da kupe i cene po kojoj su oni spremni da prodaju datu rizičnu hartiju.

Likvidnost pozicije q , u slučaju nestratiške likvidacije je definisana prema njenom gubitku u odnosu na fer tržišnu cenu P_t^m . Ovaj gubitak je označen kao trošak likvidnosti. Pozicija sa visokim apsolutnim troškovima likvidnosti je razmotrena kao nelikvidna.²⁶

Fer tržišna vrednost je najbolja tržišna ocena neopservabilne fundamentalne vrednosti aktive. Fer tržišna vrednost je središnja cena koja se računa kao aritmetička sredina između kupovne i prodajne cene:

$$P_t^m = m q_t = \frac{P_t^a + P_t^b}{2} \quad (2).$$

²² Martingal je serija slučajnih promenljivih tako da uslovna očekivana vrednost opservacija u nekom trenutku t , imajući u vidu sve opservacije do nekog ranijeg trenutka s , je jednaka opservaciji u tom ranijem trenutku s ([http://en.wikipedia.org/wiki/Martingale_\(probability_theory\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Martingale_(probability_theory))).

²³ Amihud Y., Mendelson H., Pedersen L. H.: „Liquidity and Asset Prices“, *Foundations and Trends in Finance* 1 (4), 2005, 269-364.

²⁴ Huberman G., Halka D. (2001)

²⁵ Amihud Y., Mendelson H., Pedersen L. H. (2005)

²⁶ Steinmann G.: „Order Book Dynamics and Stochastic Liquidity in Risk-Management“, Master Thesis, University of Zurich, Zurich 2005.

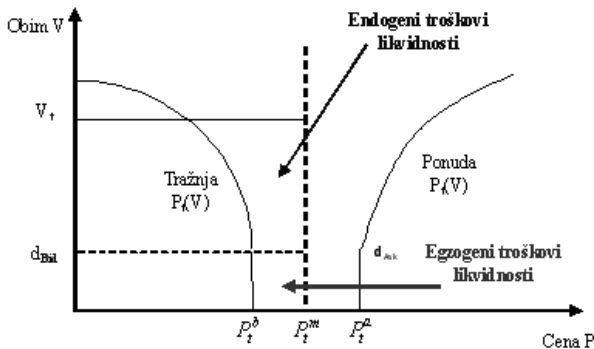
Ova cena je nazvana fer cena budući da je trošak likvidacije u vezi sa kupovno-prodajnom stranom i distribuiran je podjednako na obe strane.²⁷

Potrebno je napraviti značajnu razliku između egzogenog rizika likvidnosti koji je izvan kontrole kreatora tržišta ili trgovca i endogenog rizika likvidnosti koji je pod kontrolom trgovca i obično je rezultat iznenadnih praznjenja velikih pozicija koje tržište ne može lako da apsorbuje.²⁸

Egzogena nelikvidnost je rezultat tržišnih karakteristika. Zajednička je za sve učesnike na tržištu i ne utiče na akcije bilo kog učesnika. Tržište za likvidne hartije, tipično je karakterisano velikim obimima trgovanja, stabilnim i malim kupovno-prodajnim rasponom, stabilnim i visokim nivoima dubine kvote²⁹. Tržišta u nastajanju su nelikvidna i okarakterisana su visokom volatilnošću raspona, dubine kvote i obima trgovanja.³⁰

Endogena nelikvidnost je specifična za jednu poziciju na tržištu, varira duž učesnika na tržištu, i izlaže bilo kog učesnika uticaju svojih akcija. Uglavnom je pretpostavljena veličinom pozicije: veće dimenzije, veća endogena nelikvidnost. Dobar način da se razumeju implikacije veličine pozicije je da se razmotri odnos između likvidacione cene i ukupne veličine pozicije koja se drži.³¹

Slika 1: Egzogena i endogena likvidnost



Izvor: Steinmann G.: „Order Book Dynamics and Stochastic Liquidity in Risk-Management“, Master Thesis, University of Zurich, Zurich 2005.

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Bangia A., Diebold F. X., Schuermann T., Stroughair J. D.: „Modeling Liquidity Risk, With Implications for Traditional Market Risk Measurement and Management“, 1998; <http://archive.nyu.edu/fda/bitstream/2451/27135/2/wpa99062.pdf>

²⁹ Dubina kvote je definisana kao obim akcija dostupnih kreatoru tržišta (kreator tržišta navodi kupovnu ili prodajnu cenu).

³⁰ Bangia A., Diebold F. X., Schuermann T., Stroughair J. D. (1998)

³¹ *Ibid.*

Cena likvidacije je definisana tražnjom i ponudom u vremenu t , koja je definisana funkcijom obim–cena, $P_t(V)$ na slici 1. Indeks t ukazuje na vremensku zavisnost.³² Slika 1 pokazuje šematski oblik funkcije obim–cena, $P_t(V)$. Likvidnost je razdvojena na endogeni i egzogeni deo. Funkcija obim–cena $P_t(V)$ ima konkavan oblik koji je zajednički za sve likvidne akcije. Moguće je da ova funkcija $P_t(V)$ ima konveksan oblik koji može ukazivati na vrlo nelikvidne akcije.

U realnosti ne postoji tržište koje je perfektno likvidno. Moguće je izmeriti stepen likvidnosti tržišta u celini ili pak individualne hartije od vrednosti. Likvidnost tada može biti definisana kao stepen realizacije velikih transakcija u specifičnom vremenskom intervalu i sa minimalnim uticajem na buduće cene. Zbog toga, postaje neophodno izmeriti takav stepen likvidnosti.³³ Problemi likvidnosti su veoma kompleksni i zahtevaju analizu različitih aspekata aktivnosti trgovanja. To je razlog zbog čega je nemoguće imati jednu definiciju likvidnosti ili jednu opštu meru likvidnosti. Dimenzije tržišne likvidnosti uključuju:³⁴

- *Vreme trgovanja* (Trading Time). Sposobnost da se izvrši transakcija odmah po preovlađujućoj kvoti. Ova sposobnost može biti izmerena vremenom čekanja (waiting time) ili trajanjem (duration) između sledeće transakcije ili njoj inverzno – brojem trgovanja po jedinici vremena.
- *Postojanost* (Tightness). Sposobnost da se kupi i proda neka aktiva po istoj ceni u isto vreme. Postojanost pokazuje trošak udružen sa poslovanjem (transakcijom), ili trošak neodlaganja. Mere postojanosti su različite verzije raspona.
- *Dubinu* (Depth). Sposobnost da se kupi ili proda sigurna količina aktive po posebnim kupovno-prodajnim cenama. Ova sposobnost je merena obimom akcija dostupnih za trgovanje na obe strane tržišta (neodložno trgovanje na obe strane tržišta). Može biti merena obimom trgovanja.
- *Elastičnost* (Resiliency). Sposobnost da se kupi i proda sigurna količina aktive sa malim uticajem na kotirane cene. Ovo indukuje brzinu po kojoj se cene vraćaju na prethodni nivo ako postoje šokovi (disturbance) u procesu formiranja cene. Ovaj aspekt likvidnosti može biti opisan dnevnim prinosima ili raziima likvidnosti.³⁵
- *Neodložnost* (Immediacy). Brzina kojom transakcije mogu biti izvršene.³⁶

³² Steinmann G. (2005)

³³ Teodorović N.: „Mathematical models of liquidity and price impact function“, master teza, Departman za matematiku i informatiku, Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu, 2008; <http://sites.im.ns.ac.yu/personal/krejicn/natasat.pdf>

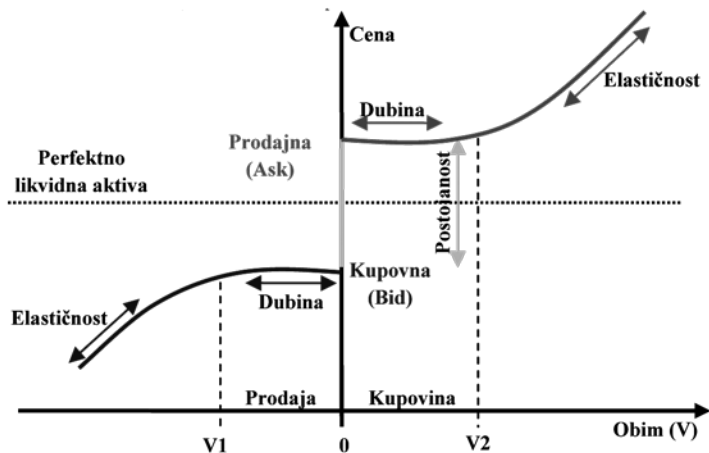
³⁴ Wyss R.: „Measuring and Predicting Liquidity in the Stock Market“, PhD Dissertation, der Universit`at St. Gallen, Hochschule f`ur Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG) zur Erlangung der W`urde eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften 2004; [http://www.unisg.ch/www/edis.nsf/wwwDisplayIdentifier/2899/\\$FILE/dis2899.pdf](http://www.unisg.ch/www/edis.nsf/wwwDisplayIdentifier/2899/$FILE/dis2899.pdf)

³⁵ *Ibid.*

³⁶ Crockett A.: „Market liquidity and financial stability“, *Financial Stability Review* – Special issue on liquidity, No. 11, Banque de France 2008, 13-18.

Neke od dimenzija tržišne likvidnosti i njihov odnos sa cenom i obimom kupovine ili prodaje prikazane su na slici 2. Ovo se može tumačiti kao tipična kriva ponude i tražnje po jedinici cene obima koji bi trebalo da budu isplaćeni za sticanje aktive na desnoj strani i po jedinici cena obima koji će se dobiti prilikom prodaje aktive na levoj strani.³⁷

Slika 2: Dimenzije tržišne likvidnosti



Izvor: Hibbert J., Kirchner A., Kretschmar G., Li R., McNeil A.: „Liquidity Premium: Literature review of theoretical and empirical evidence“, *Research Report*, 2009, 7; http://www.barrhibb.com/documents/downloads/Liquidity_Premium_Literature_Review.PDF

3. Izbor mere likvidnosti za srpsko i hrvatsko tržište

Likvidnost nije potpuno jasno obeležje zato što se ne može opservirati direktno. Postoji veliki broj aspekata i dimenzija likvidnosti koji se ne mogu obuhvatiti jedinstvenom merom. Teško da postoji jedna jedinstvena mera koja obuhvata sve aspekte likvidnosti. Nijedna mera nije perfektna mera likvidnosti, to jest svaka ima svoje prednosti i mane. Pored toga mere koje se inače koriste u empirijskim istraživanjima su ograničene dostupnošću podataka za mala novonastala tržišta. Mnoge od sofisticiranijih mera (ne)likvidnosti ne mogu biti korišćene za ocenu likvidnosti ovih tržišta, zbog nedostatka podataka i specifičnih osobina ovih tržišta. Lesmond³⁸ smatra da su mere zasnovane na obimu kao što je Ami-

³⁷ Hibbert J., Kirchner A., Kretschmar G., Li R., McNeil A.: „Liquidity Premium: Literature review of theoretical and empirical evidence“, *Research Report*, 2009; http://www.barrhibb.com/documents/downloads/Liquidity_Premium_Literature_Review.PDF

³⁸ Lesmond D. A.: „Liquidity of emerging markets“, *Journal of Financial Economics* 77 (2), 2005, 411-452.

hudova mera i mera prometa loše mere za slabo likvidna tržišta. Ovaj nedostatak se praktično manifestuje u smanjenom obimu prihoda koji utiče na promet, kao i nultih prinosa koji utiču na Amihudovu meru. Nalazi Lesmonda, Bekaerta, Harvija i Lundblada³⁹ pokazuju da i promet nije pogodna mera likvidnosti u novonastalim tržištima. Takođe, promet nije dobra mera za ocenu likvidnosti između zemalja, niti je dobra za ocenu likvidnosti unutar zemlje.

Imajući u vidu nedostupnost podataka odlučeno je da se za analizu nelikvidnosti srpskog i hrvatskog finansijskog tržišta uzme mera procenta nultih prinosa (Zero Rates, ZR). Ovu meru uveli su Lesmond, Ogden i Trzcinka (1999). ZR mera je korišćena u istraživanju Bekaerta, Harvija i Lundblada⁴⁰ za ispitivanje nelikvidnosti 19 novonastalih tržišta. Ova mera pokazala se solidnom prilikom ocene nelikvidnosti novonastalih tržišta. Dodatno, Lesmond⁴¹ je pokazao da je ZR superiorna u odnosu na sve mere sa kojima je poređena (Rolova, Amihudova mera i mera prometa). Međutim, izbor ovakve mere može dovesti do greške aproksimacije, jer ona, na primer, nije u mogućnosti da obuhvati efekte likvidnosti kao što je kupovno-prodajni raspon. Jedno od ograničenja ove mere je da ona zahteva dovoljno dug period (duži od jednog meseca). S druge strane, prednost ZR mere je što je laka za konstrukciju i što su dovoljni samo podaci o cenama akcija na zatvaranju.

ZR mera predstavlja količnik broja dana sa nultim prinosima ($N_{i,t}$) i ukupnog broja dana trgovanja u datom mesecu (T_t). Definisana je kao:

$$ZR_{i,t} \equiv \frac{N_{i,t}}{T_t} \quad (3)^{42}$$

Ovu meru je moguće dobiti za svaku akciju na mesečnom nivou. Odabrana mera nelikvidnosti ZR ima vrednost u intervalu između 0 i 1. Ako je vrednost ove mere bliža 1 to znači da je nelikvidnost ekstremno visoka. ZR na tržištima Srbije i Hrvatske računata je na mesečnom nivou za svaku akciju, zatim je njena vrednost uprosečena za sve akcije i za ceo posmatrani period.

³⁹ *Ibid.*; Bekaert G., Harvey C. R., Lundblad C.: „Liquidity and Expected Returns: Lessons from Emerging Markets“, *The Review of Financial Studies* 20 (6), 2007, 1783-1831; http://www.kelley.iu.edu/clundbla/Liquidity_BHL.pdf

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ Lesmond D. A. (2005)

⁴² Lee K.-H.: „Liquidity Risk and Asset Pricing“, PhD thesis, The Ohio State University 2006; <http://www.ohiolink.edu/etd/send-pdf.cgi/Lee%20KuanHui.pdf?osu1155146069>

4. Empirijski rezultati

Za srpsko i hrvatsko tržište dobijene su dnevne cene⁴³ za sve akcije koje su se kotirale na Beogradskoj⁴⁴ i Zagrebačkoj⁴⁵ berzi u periodu 2005–2009. U ovom periodu na Beogradskoj berzi bilo je listirano približno 2000 akcija, dok je na Zagrebačkoj berzi bilo listirano približno 350 akcija. Cene su logaritmovane i nađeni su dnevni prinosi. Dnevni prinosi su računati kao razlika logaritmovanih cena na zatvaranju, to jest po formuli:

$$R_t = \log(P_t) - \log(P_{t-1}) = \log\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) \quad (4),$$

gde je $\log(P_t)$ logaritamska vrednost cene u danu t , a $\log(P_{t-1})$ logaritamska vrednost cene u danu $t - 1$.

Inače, dužina vremenskih serija prinosa je relativno kratka (4,5 godine), od 14. oktobra 2005. do 31. decembra 2009. Opservacije koje imamo su prekratke u poređenju sa sličnim istraživanjima koja su sprovedena na razvijenim tržištima, gde su vremenske serije dugačke više od 20 godina. Drugi problem je što ispitivani period obuhvata i svetsku ekonomsku krizu (period recesije).

Posle izračunavanja prinosa usledilo je izračunavanje mere nelikvidnosti za svaku akciju u svakom mesecu posmatranog perioda. Potom je vrednost ZR uprosečena za sve akcije i za čitav posmatrani period, kako bi se dobila prosečna vrednost nelikvidnosti za oba ispitivana tržišta. Za dobijanje ZR mere napisan je program u programskom paketu Microsoft Access.

Bekart, Harvi i Lundblad⁴⁶ su našli da je najmanje likvidna zemlja Kolumbija prema vrednosti ZR mere (prosečna vrednost ZR = 0.773). Zemlja sa prosečnom vrednošću ZR = 0.109 je Tajvan, što je interpretirano kao najlikvidnija zemlja od svih 19 analiziranih novonastalih tržišta. Da bismo odredili nivo tržišne

⁴³ Podaci o cenama su dobijeni na zahtev od firme „QuoteStation“; <http://www.quotestation.com/>.

⁴⁴ Beogradska berza (<http://www.belex.rs/>) bila je prva u Istočnoj Evropi (1989) ponovo uspostavljena berza nakon Drugog svetskog rata. Ipak, do početka 2002, ona je postojala kao organizacije bez normalnih pravila igre. Od te godine tržište počinje da radi na više ili manje uobičajen način. Glavna vrsta aktive kojom je trgovano na srpskom tržištu su akcije izdate kao rezultat procesa insajderskog privatizacionog modela. - Živković B., Urošević B., Cvijanović D., Drenovak M.: „Serbia’s Financial Market: 2000–2005“, *Quarterly Monitor*, Foundation for the Advancement of Economics 1, 2005, 65–72.

⁴⁵ Zagrebačka berza u Hrvatskoj prestala je da radi 1945, da bi njena obnova usledila tek 1991. godine. Elektronski trgovinski sistem uveden je tek 1994. U prvih pet godina nakon uvođenja elektronskog trgovanja (1995–2000), vrednost tržišta Zagrebačke berze porasla je za skoro 10 puta (<http://zse.hr/default.aspx?id=26>).

⁴⁶ Bekaert G., Harvey C. R., Lundblad C. (2007)

likvidnosti Srbije i Hrvatske, potrebno je uspostaviti izvesnu kritičnu vrednost. Prosečna vrednost ZR mere za svih 19 novonastalih tržišta po Bekartu, Harviju i Lundbladu⁴⁷ je 0.495. Odlučeno je da sve prosečne vrednosti ZR iznad 0.495 označimo kao stanje niske likvidnosti.

U tabeli 1 predstavljene su prosečne vrednosti ZR mere za oba ispitivana finansijska tržišta u posmatranom periodu. ZR mera je računata u tri slučaja: kada su iz razmatranja isključene akcije koje su imale više od 80 % nultih prinosa, više od 90 % nultih prinosa i više od 99 % nultih prinosa.

Tabela 1: Prosečna vrednost ZR mere za celo srpsko i hrvatsko tržište i za čitav posmatrani period 2005–2009, u slučaju kada su isključene akcije koje su imale više od 80 % nultih prinosa, više od 90 % nultih prinosa i više od 99 % nultih prinosa.

ZR mera	do 80 %	do 90 %	do 99 %
srpsko tržište	0.506	0.629	0.763
hrvatsko tržište	0.361	0.438	0.524

Izvor: Autorovi proračuni

Budući da je za celo srpsko tržište vrednost ZR mere, u slučaju kad isključimo akcije koje su imale više od 80 % nultih prinosa, 0.506 (tabela 1), smatramo da je srpsko tržište slabo likvidno. Iz tabele 1 se vidi da je prosečna vrednost ZR mere, kada se isključe akcije koje su imale više od 99 % nultih prinosa, 0.763. Ovo bi bio najrealniji predstavnik nivoa nelikvidnosti. Kako je broj 0.763 znatno veći od kritične vrednosti 0.495, možemo slobodno reći da je srpsko tržište ekstremno nelikvidno.

Iz tabele 1 se vidi da je vrednost ZR mere za hrvatsko tržište u slučaju kada isključimo akcije koje su imale više od 80 % nultih prinosa – 0.361, što bi se moglo interpretirati kao likvidno tržište. Međutim, kada se isključe akcije koje su imale više od 99 % nultih prinosa, vrednost ZR mere je 0.524 i veća je od kritične vrednosti od 0.495. To znači da je hrvatsko tržište kao tip graničnog tržišta zaista slabo likvidno (nelikvidno). U poređenju sa srpskim tržištem, hrvatsko je likvidnije, jer su vrednosti za ZR znatno manje nego u slučaju Srbije.

Inače, na srpskom tržištu veliki uticaj u različitim vremenima na tržišnu likvidnost imale su akcije sledećih preduzeća: *AIK banka, Agrobanka, Energo-projekt, Komercijalna banka, Soja protein*, i drugih. Na hrvatskom tržištu dominantnu ulogu na tržišnu likvidnost u različitim periodima su imale akcije sledećih preduzeća: *INA, Hrvatski Telekom, Adris grupa, Atlantska plovidba, Ericsson – Nikola Tesla i Podravka*.

⁴⁷ *Ibid.*

Tabela 2: Predstavljena je prosečna vrednost ZR mere za svaku godinu posmatranog perioda (2005–2009) za celo srpsko i hrvatsko tržište, i to u dva slučaja: kada su isključene akcije kod kojih su se nulti prinosi pojavljivali u više od 99 %.

ZR mera – celo tržište	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
do 99 % (Srbija)	0.775	0.778	0.726	0.786	0.771
do 99 % (Hrvatska)	0.540	0.519	0.494	0.519	0.572

Izvor: Autorovi proračuni

Prema vrednosti ZR mere (tabela 2), vidimo da je za svaku godinu vrednost ove mere bila iznad kritične vrednosti od 0.495, što znači da je na srpskom graničnom tržištu nelikvidnost stalna (perzistentna)⁴⁸. Srpsko tržište bilo je najnelikvidnije 2008. godine (godina izbijanja krize), dok je najmanje nelikvidno bilo 2007. Iz tabele 2 vidi se da je vrednost ZR mere za celo hrvatsko tržište bila veća od kritične vrednosti u svakoj godini, sem za 2007. u kojoj je vrednost ZR mere bila približno jednaka kritičnoj vrednosti od 0.495. Najmanje nelikvidna godina na hrvatskom tržištu bila je 2007, dok je najnelikvidnija bila 2009. Ovi nalazi su slični sa srpskim tržištem, s tom razlikom što je u pojedinačnim godinama srpsko tržište nelikvidnije (veće vrednosti ZR mere). Hrvatsko tržište praktično iz likvidne faze u 2007, pojavom krize u 2008. prelazi u nelikvidnu, da bi u 2009. nelikvidnost dostigla svoj vrhunac. Iz dobijenih rezultata može se zaključiti da hipoteza o tome da je ključni problem graničnih tržišta ekstremno niska likvidnost, ne može biti odbijena.

5. Zaključak

Empirijska analiza je pokazala da je nizak nivo likvidnosti jedan od ključnih problema s kojim se suočavaju tržišta Srbije i Hrvatske. Pokazano je da je nelikvidnost stalna (perzistentna) na ovim tržištima. Da bi se srpsko finansijsko tržište integrisalo u finansijski sistem EU, potrebno je napraviti strukturne promene. Jedna od tih promena je i poboljšanje likvidnosti celog tržišta kao i unapređenje njenog merenja. Za analizu likvidnosti izabrana je mera procenta nultih prinosa koju su uveli Lesmond, Ogden i Trzcinka.⁴⁹ Za izračunavanje ove mere korišćeni su podaci za cene svih akcija koje su bile listirane na Beogradskoj i Zagrebačkoj berzi u periodu od 2005. do 2009. godine. Rezultati su pokazali da je nivo likvidnosti srpskog i hrvatskog tržišta veoma nizak, čak je srpsko tržište

⁴⁸ Inače, perzistenciju likvidnosti empirijski su pokazali sledeći autori: Amihud (2002), Chordia, Roll i Subrahmanyam (2000, 2001), Hasbrouck i Seppi (2001), Huberman i Halka (2001), Pástor i Stambaugh (2003), Acharya i Pedersen (2005) i drugi.

⁴⁹ Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzcinka C. A. (1999)

i nelikvidnije od hrvatskog. Za oba tržišta najmanje nelikvidna godina bila je 2007, dok je najnelikvidnija godina za Srbiju bila 2008, a za Hrvatsku 2009.

Literatura

- Acharya V. V., Pedersen L. H., (2005): „Asset Pricing with Liquidity Risk“, *Journal of Financial Economics* 77 (2), 375-410.
- Amihud Y. (2002): „Illiquidity and Stock Returns: Cross Section and Time Series Effects“, *Journal of Financial Markets* 5, 31-56.
- Amihud Y., Mendelson H. (1986): „Asset pricing and the bid-ask spread“, *Journal of Financial Economics* 17, 223-249.
- Amihud Y., Mendelson H., Pedersen L. H. (2005): „Liquidity and Asset Prices“, *Foundations and Trends in Finance* 1 (4), 269-364.
- Bangia A., Diebold F. X., Schuermann T., Stroughair J. D. (1998): „Modeling Liquidity Risk, With Implications for Traditional Market Risk Measurement and Management“; <http://archive.nyu.edu/fda/bitstream/2451/27135/2/wpa99062.pdf>
- Bekaert G., Harvey C. R., Lundblad C. (2007): „Liquidity and Expected Returns: Lessons from Emerging Markets“, *The Review of Financial Studies* 20 (6), 1783-1831; http://www.kelley.iu.edu/clundbla/Liquidity_BHL.pdf
- Cajueiro D. O., Tabak B. M. (2004): „The Hurst exponent over time: testing the assertion that emerging markets are becoming more efficient“, *Physica A*, 336, 521-537.
- Campbell J. Y., Lo A. W., MacKinlay A. C. (1997): *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press, Princeton, NJ
- Chordia T., Roll R., Subrahmanyam A. (2000): „Commonality in Liquidity“, *Journal of Financial Economics* 56, 3-28; <http://www2.owen.vanderbilt.edu/fmrc/pdf/wp9904.pdf>
- Chordia T., Roll R., Subrahmanyam A. (2001): „Market liquidity and trading activity“, *The Journal of Finance* 56 (2), 501-530.
- Crockett A. (2008): „Market liquidity and financial stability“, *Financial Stability Review – Special issue on liquidity*, No. 11, 13-18, Banque de France
- Cvitanić J., Zapatero F. (2004): *Introduction to the Economics and Mathematics of Financial Markets*, The MIT Press
- Hacibedel B. (2007): „Index Changes in Emerging Markets“; http://www.riksbank.eu/upload/Dokument_riksbank/Kat_foa/2007/march_hacibedel.pdf
- Hasbrouck J., Seppi D. J. (2001): „Common factors in prices, order flows and liquidity“, *Journal of Financial Economics* 59, 383-411.
- Hearn B., Piesse J., Strange R. (2009): „Market liquidity and stock size premia in emerging financial markets: The implications for foreign investment“, *International Business Review* 19 (5), 489-501.

-
- Hibbert J., Kirchner A., Kretzschmar G., Li R., McNeil A. (2009): „Liquidity Premium: Literature review of theoretical and empirical evidence“, *Research Report*; http://www.barrhibb.com/documents/downloads/Liquidity_Premium_Literature_Review.PDF
 - Hoguet G. (2005): „How the World Works: Behavioral Finance and Investing in Emerging Markets“, *State Street Global Advisors* 1-7; http://205.181.242.53/library/esps/How_the_World_Works_George_Hoguet_7.25.05CCRI1124205707.pdf
 - Huberman G., Halka D. (2001): „Systematic Liquidity“, *Journal of Financial Research* 24 (2), 161-178.
 - Latković M. (2001): „Nesinhrono trgovanje i proračun sistematskog rizika“, Zavod za teorijsku fiziku, PMF, Sveučilište u Zagrebu; <http://www.phy.hr/~laci/art/beta.pdf>
 - Latković M., Barac Z. (1999): „Optimizacija dioničkih portfelja na rubnim tržištima kapitala“, Preprint, *Sveučilište u Zagrebu*
 - Latković M., Boršić D. (2000): „Rizik nelikvidnosti aktivno i pasivno upravljanih dioničkih portfelja“, *Računovodstvo i financije*, Zagreb
 - Lee K.-H. (2006): „Liquidity Risk and Asset Pricing“, PhD thesis, The Ohio State University; <http://www.ohiolink.edu/etd/send-pdf.cgi/Lee%20Kuan-Hui.pdf?osu1155146069>
 - Lesmond D. A. (2005): „Liquidity of emerging markets“, *Journal of Financial Economics* 77 (2), 411-452.
 - Lesmond D. A., Ogden J. P., Trzeinka C. A. (1999): „A new estimate of transaction costs“, *The Review of Financial Studies* 12 (5), 1113-1141.
 - Pástor L., Stambaugh R. F. (2003): „Liquidity Risk and Expected Stock Returns“, *Journal of Political Economy* 111 (3), 642-685.
 - Redding L. (2005): „Endogenous liquidity in emerging markets“, *International Financial Markets, Institutions and Money* 15, 159-171.
 - Steinmann G. (2005): „Order Book Dynamics and Stochastic Liquidity in Risk-Management“, Master Thesis, University of Zurich, Zurich
 - Teodorović N. (2008): „Mathematical models of liquidity and price impact function“, master teza, Departman za matematiku i informatiku, Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu; <http://sites.im.ns.ac.yu/personal/krejicn/natasat.pdf>
 - Wyss R. (2004): „Measuring and Predicting Liquidity in the Stock Market“, PhD Dissertation, der Universität at St. Gallen, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG) zur Erlangung der Würde eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften; [http://www.unisg.ch/www/edis.nsf/wwwDisplayIdentifier/2899/\\$FILE/dis2899.pdf](http://www.unisg.ch/www/edis.nsf/wwwDisplayIdentifier/2899/$FILE/dis2899.pdf)
 - Yan H., Tang D. Y. (2007): „Liquidity and Credit Default Swap Spreads“, A Research Proposal Submitted to the Q-Group; http://www.q-group.org/research/files/recently_funded/2007_Liquidity_CDSS.pdf
-

- Živković B., Urošević B., Cvijanović D., Drenovak M. (2005): „Serbia’s Financial Market: 2000-2005“, *Quarterly Monitor*, Foundation for the Advancement of Economics 1, 65-72.

Rad primljen: 27. jula 2011.

Odobren za štampu: 3. oktobra 2012.

Paper received: July 27th, 2011.

Approved for publication: Oktober 3th, 2012.

Jelena Minović, PhD
Institute of Economic Sciences, Belgrade

LIQUIDITY ANALYSIS OF SERBIAN AND CROATIAN FINANCIAL MARKET

S u m m a r y

In this paper we analyzed liquidity of Serbian and Croatian financial market. Low level of liquidity is one of the key problem areas facing these small markets. As the measure of liquidity we used the zero rates return by Lesmond, Ogden, and Trzcinka (1999). For calculating this measure we used prices of all stocks listed at the Belgrade and the Zagreb Stock Exchange in the period: 2005-2009. Results showed that the level of liquidity for Serbian and Croatian markets are very low. The Serbian market is even more illiquid than the Croatian market. For both markets the least illiquid year was 2007 (the pre-crises year), but the most illiquid year for Serbia was 2008, and for Croatia was 2009. We showed that illiquidity is persistent in these small markets. In order to integrate Serbian financial market into financial system EU, structural change is required. This market should to pass from phase frontier, through emerging in order to become develop market. Therefore, one of the major requirements for this to happen is to improve market liquidity.

Keywords: financial market, market liquidity, Zero Rates Return (ZR), Serbia, Croatia

POTROŠNJA I REALNI DEVIZNI KURS: POSTOJI LI BAKUS–SMIT ZAGONETKA NA RELACIJI SRBIJA–EMU?*

U ovom radu smo prikazali rezultate istraživanja koje je sprovedeno sa ciljem da se utvrdi da li na relaciji Srbija–EMU figuriše Bakus–Smit zagonetka. Prvi deo analize obuhvata empirijsko testiranje relacije između diferencijala rasta potrošnje i rasta realnog deviznog kursa, kako bismo ispitali da li je ova veza pozitivnog karaktera, kao što sugerise teorija potpune raspodele rizika u prisustvu nerazmenjivih dobara. Analizu uticaja realnog deviznog kursa produbili smo njegovim raščlanjivanjem na nominalni kurs i inflacioni diferencijal. Drugi deo istraživanja usredsredili smo na slučaj nepotpune raspodele rizika, s namerom da proverimo da li se na ovaj način može objasniti eventualno prisustvo Bakus–Smit zagonetke. Empirijsko istraživanje sprovedli smo upotrebom koncepta kointegracije (Johanse-novog i Engl–Grejndžerovog testa) i klasične regresione analize vremenskih serija sa izvesnim korekcijama posledica, koje nastaju usled kršenja osnovnih pretpostavki standardnog linearnog regresionog modela. Od pet različitih tehnika koje smo koristili, četiri su dovele do negativnih ocena za realni i nominalni kurs, dok je koeficijent za inflacioni diferencijal negativan samo u dva slučaja. Na osnovu ovakvih nalaza zaključujemo da je na relaciji Srbija–EMU prisutna Bakus–Smit zagonetka čiji je osnovni uzročnik dinamika nominalnog deviznog kursa.

Ključne reči: Bakus–Smit zagonetka, potpuna raspodela rizika, nepotpuna raspodela rizika, diferencijal finalne potrošnje, realni devizni kurs

1. Uvod

Nastanak Bakus–Smit zagonetke (*Backus–Smith puzzle*) direktno se dovodi u vezu sa nastojanjem da se objasni zagonetka međunarodne korelacije potrošnje. Naime, u svom veoma uticajnom radu, Dejvid Bakus, Patrik Keho i Fin Kid-

* Dr Predrag Petrović, naučni saradnik Instituta društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd; e-mail: ppetrovic@idn.org.rs

** U radu su prikazani rezultati istraživanja koje je sprovedeno u sklopu projekta III47010: „Društvene transformacije u procesu evropskih integracija – multidisciplinarni pristup“, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije (2011–2014).

lend (*Backus K. David, Kehoe J. Patrick, Kydland E. Finn*)¹, polazeći od Kidlend–Preskotovog (*Kydland–Prescott*) modela zatvorene privrede, razvili su model svetske ekonomije koja je sačinjena od dve zemlje sa velikim brojem identičnih potrošača i istim proizvodnim tehnologijama. Zemlje proizvode isto dobro, a njihove tehnologije i preferencije imaju iste parametre i strukturu. Iako tehnologije imaju identičnu matematičku formu, razlika ipak postoji i to u dva bitna segmenta: (a) angažovani rad se sastoji samo od domaćeg rada; (b) proizvodnja je izložena tehnološkim promenama karakterističnim za datu zemlju. Drugim rečima, autori su razvili model koji se zasniva na teoriji realnih privrednih ciklusa u zatvorenoj privredi, sa ciljem da se istraži efekat tehnoloških promena na agregatne fluktuacije. Rearanžiranje i modifikovanje osnovnog modela, koje obuhvata izvođenje konkurentnog modela svetske ekonomije sa homogenim proizvodom i radom koji nije mobilan u međunarodnim razmerama, značajno menjaju karakter agregatnih fluktuacija.

Sušтина problema svodi se na činjenicu da rezultati empirijske analize prkose koncepciji pomenutog teorijskog modela, jer ukazuju na značajno manju korelaciju potrošnje, veću korelaciju outputa i manju volatilnost investicija i trgovinskog bilansa. Uvođenje malih trgovinskih barijera u model dovodi do velikog smanjenja volatilnosti investicija i neto izvoza, ali, ipak, diskrepanca potrošnje i outputa ostaje prilično velika. Naime, svi eksperimenti sa teorijskim modelom, uključujući uvođenje pomenutih trgovinskih barijera, ali i različito alternativno podešavanje parametara modela, dovode do zaključka da korelacija potrošnje između zemalja treba da bude značajno veća od korelacije njihovih outputa. S druge strane, empirijski podaci ukazuju na potpuno obrnuti odnos, to jest na činjenicu da je korelacija outputa uglavnom veća nego korelacija potrošnje. Budući da su ovi nalazi robusni u odnosu na brojne promene u privredi, ovaj fenomen je poznat pod nazivom zagonetka međunarodne korelacije potrošnje (*international consumption correlation puzzle*) i predstavlja jednu od šest najvećih zagonetki u međunarodnoj ekonomiji.²

Nakon pojave ove zagonetke bilo je više pokušaja da se ona razreši, ali nijedan od njih nije bio dovoljno ubedljiv. Dejvid Bakus i Gregor Smit (*Backus K. David, Smith W. Gregor*) su ponudili jedno objašnjenje koje je bez sumnje vredno pažnje. Razvili su dve varijante teorijskog modela (sa i bez nerazmenjivih dobara), što je trebalo da omogući lakše razumevanje uloge nerazmenjivih dobara. Shodno matematičkom modelu koji ne obuhvata nerazmenjiva dobra, potrošnja za bilo koji par zemalja trebalo bi da bude perfektno korelisana, ukoliko je korelacija uopšte definisana. Uključivanje nerazmenjivih dobara u model, uz pretpostavku da je funkcija korisnosti izoelastična, dovodi do toga da je duž

¹ Backus K. David, Kehoe J. Patrick, Kydland E. Finn: „International Real Business Cycles“, *Journal of Political Economy* 4/1992, 745-75.

² Obstfeld Maurice, Rogoff Kenneth: „The six major puzzles in international macroeconomics: is there a common cause?“, *NBER Working Paper* 7777/2001.

bilo koje ravnotežne putanje relacija između realnog bilateralnog deviznog kursa i količnika potrošnje posmatranih zemalja monotonu rastuća (pozitivna korelacija). Drugim rečima, uvođenje nerazmenjivih dobara u model jeste značajan mehanizam koji umanjuje korelaciju stopa rasta potrošnje između zemalja. To zapravo znači da u uslovima kada je realni bilateralni devizni kurs varijabilan, ni potpuna raspodela rizika između zemalja neće podrazumevati perfektnu direktnu korelaciju rasta njihove potrošnje.

Iako je ova teorija bila dosta uspešna u rasvetljavanju zagonetke međunarodne korelacije potrošnje, ona je istovremeno generisala novu zagonetku. Zapravo, rezultati empirijskog istraživanja sprovedenog na uzorku od osam zemalja OECD pokazuju da je stopa rasta relativne potrošnje negativno autokorelisana, dok je stopa rasta realnog deviznog kursa pozitivno autokorelisana. Drugim rečima, ne postoji pozitivna korelacija između ove dve stope rasta. Štaviše, parovi OECD zemalja koji imaju relativno stabilan odnos potrošnje nemaju stabilan realni devizni kurs. Dakle, pomenuti rezultati pokazuju da se stope rasta potrošnje u odnosu na dinamiku realnog deviznog kursa kreću u suprotnom smeru od onoga što predviđa teorija. Dok teorijski model predviđa da razlika stopa rasta potrošnje između zemalja bude pozitivno korelisana sa realnim deviznim kursom, pomenuto istraživanje ukazuje na prisustvo negativne korelacije. Ovakva suprotnost teorijskog modela i empirijskih rezultata poznata je kao Bakus–Smit zagonetka.

U ovom radu smo nastojali da empirijski testiramo prisustvo Bakus–Smit zagonetke na relaciji Srbija – Evropska monetarna unija (EMU). Analizu smo započeli empirijskim testiranjem efekata realnog deviznog kursa na razliku u stopama rasta realne finalne potrošnje između Srbije i EMU, da bismo nakon toga, u nameri da rasvetlimo eventualne uzroke Bakus–Smit zagonetke, realni devizni kurs razložili na nominalni kurs i inflacioni deferencijal. Istraživanje se odnosi na period od januara 2007. do decembra 2010. i zasniva se na teorijskom matematičkom modelu koji je konstruisan tako da obuhvata mogućnosti potpune i nepotpune raspodele rizika. Polazna hipoteza koju smo testirali u našem radu glasi: na relaciji Srbija–EMU postoji negativna korelacija između diferencijala stopa rasta realne finalne potrošnje i realnog deviznog kursa.

Rad je sačinjen iz pet delova. U prvom, uvodnom delu objasnili smo teorijsku suštinu Bakus–Smit zagonetke, sa posebnim akcentom na predmetu našeg istraživanja i polaznoj hipotezi koju smo testirali. U drugom delu smo izložili osnovne teorijske postavke modela na kome se zasniva empirijsko istraživanje, nakon čega smo, u trećem delu, izneli najvažnije informacije o izvorima podataka i načinu konstrukcije pojedinih varijabli. Rezultate empirijske analize prikazali smo u četvrtom delu rada, dok je peti deo rezervisan za zaključna razmatranja.

2. Teorijska metodologija

U radu u kome su David Bakus i Gregor Smit rasplićući zagonetku međunarodne korelacije potrošnje generisali novu zagonetku, realni bilateralni devizni kurs je promenljiv zbog specifičnih šokova vezanih za raspoloživost nerazmenjivih dobara.³ Ukoliko je, prema ovom modelu, za privredu karakteristično potpuno tržište hartija od vrednosti, koje nije opterećeno troškovima, ravnoteža sa potpunom podelom rizika ostvaruje se isključivo posredstvom razmenjivih dobara. Uvođenje pretpostavke o validnosti izoelastične funkcije korisnosti sa koeficijentom relativne averzije prema riziku σ , koji je zajednički za sve zemlje, omogućava nam da potpunu tržišnu ravnotežu predstavimo sledećom jednačinom:

$$\Delta \ln(C_{it+1}) - \Delta \ln(C_{jt+1}) = \sigma^{-1} \Delta \ln(\epsilon_{ijt+1}) + v'_{ijt+1} \quad (1),$$

gde C_{it+1} (C_{jt+1}) predstavlja potrošnju reprezentativnog potrošača u zemlji i (j) u vremenskom periodu $t+1$, ϵ_{ijt+1} je realni bilateralni devizni kurs za zemlje i i j (cena kompozitnog dobra u zemlji j izražena u kompozitnom dobru zemlje i) u periodu $t+1$, dok v'_{ijt+1} obuhvata promene preferencija i ostale greške prilikom merenja.⁴ Ukoliko je $\epsilon_{ijt} = 1$, u svakom periodu t , jednačina (1) se svodi na uobičajeni uslov za međunarodnu podelu rizika koji podrazumeva jednakost graničnih stopa supstitucije između zemalja. Takođe, varijabilnost realnog bilateralnog deviznog kursa implicira međunarodnu nejednakost graničnih stopa supstitucije.

Radi pojednostavljenja matematičke notacije, uvešćemo da je $\Delta c_{ijt+1} \equiv \Delta \ln(C_{it+1}) - \Delta \ln(C_{jt+1})$, $\Delta \phi_{ijt+1} \equiv \Delta \ln(\epsilon_{ijt+1})$ shodno čemu jednačina (1) postaje:⁵

$$\Delta c_{ijt+1} = \sigma^{-1} \Delta \phi_{ijt+1} + v'_{ijt+1}. \quad (2).$$

Na osnovu jednačine (2) jasno se vidi da se stope rasta potrošnje između zemalja izjednačavaju ukoliko je realni devizni kurs konstantan. U većini studija koje se tiču međunarodne podele rizika ispitivana je perfektna direktna korelacija stopa rasta potrošnje između zemalja, pri čemu je realni devizni kurs zanemaren. Međutim, jednačina (2) pokazuje da stope rasta potrošnje između zemalja ne mogu biti jednake ukoliko se realni devizni kurs menja. Štaviše, diferencijal stopa rasta potrošnje između zemalja, shodno jednačini (2), trebalo bi da bude pozitivno korelisan sa realnim deviznim kursom. Kao što smo istakli

³ Hess D. Gregory, Shin Kwanho: „Understanding the Backus–Smith puzzle: It’s the (nominal) exchange rate, stupid“, *Journal of International Money and Finance* 29/2010, 171.

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*

u uvodnom delu, nedostatak empirijske potpore za jednačinu (2) poznat je kao Bakus–Smit zagonetka.

Sledeća faza razvijanja modela odnosi se na uvođenje različitih tipova potrošača.⁶ Ova modifikacija zapravo jeste pokušaj da se uvođenjem potrošača koji jednostavno troše svoj dohodak, a ne vrše raspodelu rizika, pokuša objasniti eventualno postojeća Bakus–Smit zagonetka. Dakle, polazi se od toga da se samo jedan deo procesa potrošnje može dovesti u vezu sa raspodelom rizika između zemalja, dok se ostatak dešava shodno intuiciji i slobodnom opredeljenju (*rule of thumb*). Ako znamo da jednačina (2) formalizuje pozitivan uticaj realnog kursa na diferencijal rasta potrošnje u slučaju potpune raspodele rizika u prisustvu nerazmenjivih dobara, onda napuštanje pretpostavke o potpunoj raspodeli rizika, odnosno uvođenje u analizu potrošača koji slede „rule of thumb“ obrazac ponašanja, može biti način da se objasni Bakus–Smit zagonetka. Ukoliko bismo za trenutak, s druge strane, pretpostavili da uopšte ne postoji raspodela rizika, diferencijal stopa rasta potrošnje između zemalja odslikavao bi diferencijal stopa njihovog privrednog rasta. Ovo bismo mogli ilustrovati sledećom jednačinom:

$$\Delta c_{ijt+1} = \Delta y_{ijt+1} + v'_{ijt+1} \quad (3),$$

gde $\Delta y_{ijt+1} \equiv \Delta \ln(Y_{it+1}) - \Delta \ln(Y_{jt+1})$, dok v'_{ijt+1} reprezentuje promene preferencija i ostale greške prilikom merenja.⁷ Ako se sada vratimo našoj pretpostavci da je podela rizika između zemalja nepotpuna, odnosno da se samo jedan deo potrošača opredeljuje za njegovu potpunu raspodelu, dok drugi jednostavno troše svoj dohodak, jednačinu (2) možemo proširiti dodavanjem jednačine (3) tako da dobijamo:

$$\Delta c_{ijt+1} = \Theta^{-1} \Delta \varphi_{ijt+1} + (1 - \Theta) \Delta y_{ijt+1} + v'_{ijt+1} \quad (4),$$

pri čemu Θ predstavlja deo potrošnje koji odgovara potpunoj raspodeli rizika sa postojanjem nerazmenjivih dobara (jednačina 2), dok $(1 - \Theta)$ reprezentuje ostatak potrošnje koji se dešava po obrascu intuicije i slobodnog opredeljenja (jednačina 3).⁸ Na osnovu jednačine (4) vidi se da bi u slučaju nepotpune podele rizika vrednost regresionog koeficijenta uz realni devizni kurs trebalo da bude manja nego u slučaju njegove potpune raspodele, iz razloga što je vrednost parametra Θ manja od jedan, ali ipak pozitivna, što znači da nepotpuna raspodela rizika ne utiče na predznak korelacije diferencijala stopa rasta potrošnje i realnog deviznog kursa, već samo umanjuje njenu vrednost.

⁶ Hess D. Gregory, Shin Kwanho: „Risk sharing by households within and across regions and industries“, *Journal of Monetary Economics* 45/2000, 533-560.

⁷ Hess D. Gregory, Shin Kwanho (2010), 172.

⁸ *Ibid.*

Ukoliko realni devizni kurs formulišemo kao:

$$\varepsilon_{ijt} = E_{ijt} \frac{P_j}{P_i}, \quad (5),$$

gde E_{ijt} predstavlja nominalni devizni kurs (cena jedne novčane jedinice zemlje j izražena u novčanim jedinicama zemlje i) u vremenskom periodu t , jedinačine (2) i (4) možemo rearanžirati tako da je:

$$\Delta c_{ijt+1} = \sigma^{-1} \Delta e_{ijt+1} - \sigma^{-1} (\Delta p_{ijt+1}) + v_{ijt+1}, \quad (6),$$

odnosno

$$\Delta c_{ijt+1} = \theta^{-1} \Delta e_{ijt+1} - \theta^{-1} \Delta p_{ijt+1} + (1 - \theta) \Delta y_{ijt+1} + v_{ijt+1}, \quad (7),$$

gde e_{ijt+1} označava prirodni logaritam nominalnog deviznog kursa, a Δp_{ijt+1} inflacioni diferencijal između zemalja i i j u periodu $t+1$, odnosno $\Delta p_{ijt+1} \equiv \Delta \ln(P_{it+1}) - \Delta \ln(P_{jt+1})$.⁹

Jednačine (6) i (7) obuhvataju dekomponovani realni devizni kurs na nominalni kurs i inflacioni diferencijal. Prilagođavanje matematičkih zavisnosti na ovaj način otvara manevarski prostor za različit uticaj nominalnog deviznog kursa i inflacionog diferencijala na diferencijal rasta potrošnje. Naše empirijsko istraživanje zasnovano je na jednačinama (2), (4), (6) i (7) koje sugerišu dve dimenzije istraživanja: (a) mogućnost potpune i nepotpune podele rizika između zemalja i (b) odvojeno analiziranje uticaja realnog deviznog kursa i njegovih komponenti (nominalnog kursa i inflacionog diferencijala) na diferencijal rasta potrošnje.

3. Podaci

Vremensku seriju diferencijala potrošnje na relaciji Srbija–EMU konstruisali smo služeći se podacima o dinamici desezonirane realne finalne potrošnje. Diferencijal stopa privrednog rasta izračunat je upotrebom desezoniranih realnih vrednosti BDP-a. Realni devizni kurs dinara prema evru formulisan je na osnovu nominalnog deviznog kursa, indeksa potrošačkih cena za Srbiju i harmonizovanog indeksa potrošačkih cena za EMU, tako da vrednost veća od jedinice ukazuje na realnu depresijaciju dinara. Konačno, seriju inflacionog diferencijala kvantifikovali smo upotrebom indeksa potrošačkih cena za Srbiju i harmonizovanog indeksa potrošačkih cena za EMU.

⁹ *Ibid.*

Sve vremenske serije odnose se na period od januara 2007. do decembra 2010. i konstruisane su na dva načina: (a) kao bazni indeksi (januar 2007 = 100) i (b) kao lančani indeksi ($m / m-1$). Tokom ekonometrijskog modeliranja koristili smo logaritamske transformacije pomenutih vremenskih serija. Spisak varijabli i izvore podataka prikazali smo u narednoj tabeli, a sve detaljne informacije o načinu njihove konstrukcije dostupne su na zahtev.

Tabela 1. Varijable koje smo koristili tokom empirijskog istraživanja

Varijabla	Oznaka	Izvor
Prirodni logaritam diferencijala stopa rasta realne finalne potrošnje	LNDFP1	Proračun autora na bazi podataka preuzetih sa http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=467 i epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes
	LNDFP2	
Prirodni logaritam diferencijala stopa rasta realnog BDP-a	LNDBDP1	Proračun autora na bazi podataka preuzetih sa http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=467 i epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes
	LNDBDP2	
Prirodni logaritam realnog deviznog kursa dinara prema evru	LNRER1	Proračun autora na bazi podataka preuzetih sa http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=110 i http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do
	LNRER2	
Prirodni logaritam nominalnog deviznog kursa dinara prema evru	LNNER1	Proračun autora na bazi podataka preuzetih sa http:// www.nbs.rs
	LNNER2	
Prirodni logaritam inflacionog diferencijala	__LNID1	Proračun autora na bazi podataka preuzetih sa http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=110 i http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do
	__LNID2	

Napomena: Varijable čije oznake na kraju sadrže broj 1 (2) računane su kao bazni (lančani) indeksi. Ekonometrijska analiza sprovedena je upotrebom programskog paketa EVViews 5.1.

Izvor: Autor

4. Rezultati empirijskog istraživanja

Empirijsko istraživanje započeli smo jednostavnim ispitivanjem korelacije diferencijala stopa rasta realne finalne potrošnje sa stopama rasta realnog i nominalnog deviznog kursa, inflacionim diferencijalom i diferencijalom rasta BDP-a, s namerom da preliminarno proverimo empirijsku zasnovanost jednačina (2), (4), (6) i (7) na relaciji Srbija–EMU.

Tabela 2. Korelacija diferencijala rasta finalne potrošnje sa ostalim varijablama

	kor(LNDFP, LNRER)	kor(LNDFP, LNNER)	kor(LNDFP, __LNID)	kor(LNDFP, LNDBDP)
	(1)	(2)	(3)	(4)
Bazni indeksi	-0,714	-0,593	0,351	0,099
Lančani indeksi	-0,091	-0,305	0,522	0,168

Izvor: Autor

Rezultati preliminarne korelacione analize (tabela 2) za oba seta varijabli (bazne i lančane indekse) nagoveštavaju opravdanost naše polazne hipoteze o postojanju Bakus–Smit zagonetke. Naime, bez obzira na to da li su vremenske serije konstruisane kao bazni ili kao lančani indeksi, empirijski podaci ukazuju na negativnu korelaciju diferencijala rasta potrošnje i realnog kursa dinara prema evru (kolona 1), što je u suprotnosti sa jednačinom (2). Ukoliko realni kurs razdvojimo na nominalni kurs i inflacioni diferencijal (jednačina 6), preliminarana analiza otkriva negativnu korelaciju sa nominalnim kursom (kolona 2) i pozitivnu sa inflacionim diferencijalom (kolona 3). Ovo govori u prilog hipoteze da bi nominalni devizni kurs mogao biti glavna pokretačka sila koja stoji iza Bakus–Smit zagonetke. Ukoliko bi to bilo tačno, funkcionisanje pariteta kupovnih snaga na nivou ukupnih cena, imajući u vidu pozitivnu korelaciju diferencijala rasta potrošnje i inflacionog diferencijala, omogućilo bi zadovoljavanje jednačine (2). Takođe, potpuno očekivano, diferencijal rasta potrošnje pozitivno je korelisan sa diferencijalom rasta BDP-a (kolona 4), što je u skladu sa jednačinama (4) i (7).

Dublje istraživanje prisustva Bakus–Smit zagonetke podrazumeva ekonometrijsko testiranje jednačina (2), (4), (6) i (7). Testiranje nestacionarnosti svih vremenskih serija prikazanih u tabeli 1 pokazuje da su serije konstruisane kao bazni indeksi I(1) procesi, dok su serije izračunate kao lančani indeksi I(0) procesi. Detaljni rezultati primene proširenog Diki–Fulerovog (*Augmented Dickey-Fuller*), Filips–Peronovog (*Phillips-Perron*) i Kjatovski–Filips–Smit–Šinovog (*Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin*) testa jediničnog korena dostupni su na zahtev. Ovakvi rezultati testiranja nestacionarnosti usmeravaju empirijsko istraživanje na dva koloseka. Prvi je kointegraciona analiza nestacionarnih vremenskih serija, a drugi je klasična regresiona analiza stacionarnih procesa sa izvesnim

korekcijama posledica koje nastaju usled kršenja osnovnih pretpostavki standardnog linearnog regresionog modela.

Tabela 3. Testiranje Bakus–Smit zagonetke na serijama koje su konstruisane kao bazni indeksi: Engl–Grejndžerov test kointegracije

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFP1			
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika	
	(1)	(2)	(3)	(4)
C	0,023 (0,00243)	0,028 (0,00489)	0,023 (0,00577)	0,023 (0,00551)
LNRER1	-0,306 (0,04421)	-	-0,306 (0,04513)	-
LNNER1	-	-0,288 (0,04658)	-	-0,219 (0,05674)
__LNID1	-	-0,253 (0,06231)	-	-0,097 (0,09901)
LNDBDP1	-	-	0,002 (0,14590)	0,516 (0,25992)
Vrednosti EG test statistike	-2,1458	-2,2201	-2,1460	-4,2059
Kritične vrednosti EG testa na nivou značajnosti od 5%	-3,4849	-3,9494	-3,9494	-4,3616

Napomena: Detaljni rezultati testiranja kointegracije dostupni su na zahtev. Kritične vrednosti EG testa dobijene su na osnovu: MacKinnon James G (2010): „Critical Values for Cointegration Tests“, Queen’s Economics Department Working Paper No. 1227/2010. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata.

Izvor: Autor

Rezultati kointegracione analize prikazani u tabeli 3 ukazuju na dva krupna zaključka. Prvi se odnosi na to da posmatrane vremenske serije nisu kointegrirane, zbog čega izostaje empirijska podrška jednačinama teorijskog modela ukazujući na prve dokaze imanentnosti Bakus–Smit zagonetke. Drugi zaključak tiče se činjenice da ocenjeni kointegracioni koeficijenti, uprkos tome što serije nisu kointegrirane, takođe ukazuju na prisustvo Bakus–Smit zagonetke (negativan koeficijent za realni devizni kurs) i u slučaju potpune i u slučaju nepotpune raspodele rizika. Razlaganje realnog kursa na nominalni devizni kurs i inflacioni diferencijal daje delimično očekivane rezultate. Naime, nominalni kurs se, saglasno preliminarnoj korelacionoj analizi, bez obzira na podelu rizika, pojavljuje kao jedna od pokretačkih snaga koje stoje iza Bakus–Smit zagonetke, što je jedno od osnovnih otkrića do koga su došli Gregori Hes i Kvaho Šin (*Hess D. Gregory, Shin Kwanho*).¹⁰ Ipak, negativan kointegracioni koeficijent za inflacioni

¹⁰ *Ibid*, 175-176.

diferencijal suprotan je, kako našim očekivanjima zasnovanim na korelacionoj analizi, tako i većini rezultata Hesa i Šina.¹¹ Koeficijent za diferencijal rasta BDP-a, u slučaju nepotpune podele rizika, očekivano je pozitivan.

Tabela 4. Testiranje Bakus–Smit zagonetke na serijama koje su konstruisane kao bazni indeksi: Johansenov test kointegracije

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFPI		
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika
	(1)	(2)	(3)
C	0,016 (0,00577)	-	-0,008 (0,01871)
LNRRER1	-0,539 (0,10648)	-	-0,078 (0,13089)
LNNER1	-	- 0,266 (0,07874)	-
__LNIDI	-	-0,297 (0,08136)	-
LNDBDPI	-	-	0,914 (0,52249)
Kritične vrednosti LR testa na nivou značajnosti od 5 % (Ho: nula kointegracionih jednačina)	20,26	24,28	35,19
Vrednosti LR test statistike (Ho: nula kointegracionih jednačina)	11,99	19,73	24,66
Kritične vrednosti Max-Eigen. testa na nivou značajnosti od 5 % (Ho: nula kointegracionih jednačina)	15,89	17,80	22,30
Vrednosti Max-Eigen. test statistike (Ho: nula kointegracionih jednačina)	10,78	12,12	13,05

Napomena: Detaljni rezultati testiranja kointegracije dostupni su na zahtev. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata.

Izvor: Autor

Slične nalaze dobijamo i ukoliko primenimo Johansenov test kointegracije (*Johansen Cointegration Test*) (tabela 4). Na osnovu dobijenih vrednosti obe test statistike još jednom prihvatamo nultu hipotezu da vremenske serije nisu kointegrirane. Takođe, kao u prethodnom slučaju, negativan koeficijent za realni devizni kurs ukazuje na činjenicu da se na relaciji Srbija–EMU krši osnovna teorija o raspodeli rizika u prisustvu nerazmenjivih dobara opisana jednačinom (2). Ovakav zaključak jeste validan nezavisno od raspodele rizika. Koeficijenti za nomi-

¹¹ *Ibid.*

nalni devizni kurs i inflacioni diferencijal takođe imaju negativne predznake, što potvrđuje rezultate dobijene upotrebom EG testa (*Engle-Granger Cointegration Test*). Očekivano, diferencijal privrednog rasta vrši pozitivan uticaj.

Interesantno je uočiti i to da su u slučaju potpune raspodele rizika vrednosti kointegracionih koeficijenata, dobijene primenom oba testa, prilično slične. Ipak, kada je reč o nepotpunoj raspodeli rizika, primenom Johansenovog testa drastično je smanjen koeficijent za realni devizni kurs u apsolutnom smislu, a oštro je uvećan koeficijent za diferencijal BDP-a. Ovo bi možda moglo da bude nagoveštaj velikog značaja nepotpune raspodele rizika u objašnjavanju Bakus–Smit zagonetke. Takođe, četvrtu specifikaciju (jednačina 7) nismo uzeli u obzir, jer Johansenov test u tom slučaju pokazuje postojanje većeg broja kointegracionih relacija.

Klasična regresiona analiza iznedrila je slične, ali ne i sasvim iste rezultate (tabela 5). Naime, ocene za realni devizni kurs i dalje su negativne, ali ovoga puta značajno manje, što iznova ukazuje na prisustvo Bakus–Smit zagonetke. Takođe, ocena parametra za nominalni kurs je negativna i dosta manja nego ranije, dok je koeficijent za diferencijal rasta BDP-a razumljivo pozitivan. Jedina upečatljiva razlika, ukoliko zanemarimo očiglednu razliku u vrednostima koeficijenata, jesu pozitivne vrednosti ocena za inflacioni diferencijal, što nas, za razliku od rezultata kointegracione analize, približava preliminarno formiranim očekivanjima na osnovu korelacionih koeficijenata.

Tabela 5. Testiranje *Bakus–Smit* zagonetke na serijama koje su konstruisane kao lančani indeksi: metod običnih najmanjih kvadrata (ONK)

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFP2			
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika	
	(1)	(2)	(3)	(4)
C	-0,0007***	0,002**	-0,001***	0,002***
	(0,00103)	(0,00109)	(0,00106)	(0,00105)
LNRER2	-0,037***	-	-0,052***	-
	(0,05955)	-	(0,06023)	-
LNNER2	-	-0,041***	-	-0,063***
	-	(0,05121)	-	(0,05004)
__LNID2	-	0,416	-	0,430
	-	(0,12050)	-	(0,11558)
LNDBDP2	-	-	0,380***	0,552*
	-	-	(0,29254)	(0,24555)
R^2	0,008	0,283	0,044	0,357
Kor. R^2	-0,013	0,251	0,002	0,313
DW	1,145	1,075	1,189	1,196
F	0,385 ***	8,869	1,040***	8,131
JB	2,497***	0,197***	3,350***	0,830***
Q (1)	8,087	8,300	7,518	6,843
BG (1)	7,858	8,725	7,153	6,823
WH 1	3,488***	3,766***	4,752***	9,719***
WH 2	-	5,672***	5,823***	11,822***

Napomena: Test statistike i statistički indikatori označeni su na sledeći način: R^2 i kor. R^2 – obični i korigovani koeficijent determinacije, DW – Darbin–Votsonova (*Durbin-Watson*) test statistika autokorelacije prvog reda, F – test statistika F testa, JB – Žark–Bera (*Jarque-Bera*) test statistika normalne raspodele slučajne greške, Q – Boks–Ljungova (*Ljung-Box*) test-statistika autokorelacije, BG – Godfri–Brojšova (*Godfrey-Breusch*) test statistika autokorelacije, WH1 – Vajtova (*White*) test statistika heteroskedastičnosti, koja je izračunata na osnovu test regresione jednačine u kojoj se kao objašnjavajuće promenljive ne javljaju proizvodi eksplanatornih varijabli ocenjenog modela, WH2 – Vajtova (*White*) test statistika heteroskedastičnosti, koja je izračunata na osnovu test regresione jednačine u kojoj se kao objašnjavajuće promenljive javljaju i proizvodi eksplanatornih varijabli ocenjenog modela. Detaljni rezultati ekonometrijskog testiranja dostupni su na zahtev. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata. Oznake (*), (**) i (***) ukazuju na prihvatanje nulte hipoteze na nivoima značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno. Brojevi u zagradama pored test statistika Q i BG označavaju red autokorelacije.

Izvor: Autor

Modeli prikazani u tabeli 5 opterećeni su slabostima kao što je autokorelisanost slučajnih grešaka i statistička nesignifikantnost svih regresora, osim inflacionog diferencijala i diferencijala rasta BDP-a (na nivou značajnosti od 5 % u četvrtoj jednačini). Ove manjkavosti pokušali smo da saniramo na nekoliko načina. Prvi način jeste korišćenje Nju-Vestove (*Newey-West*) korekcije standardnih grešaka ocena koja omogućava korektnu ocenu kovarijansi koeficijenata u prisustvu heteroskedastičnosti i autokorelacije nepoznatog oblika (tabela 6).

Tabela 6. Testiranje Bakus–Smit zagonetke na serijama koje su konstruisane kao lančani indeksi: ONK (*Nju-Vest*)

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFP2			
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika	
	(1)	(2)	(3)	(4)
C	-0,0007***	0,002***	-0,001***	0,002***
	(0,00139)	(0,00118)	(0,00138)	(0,00105)
LNRER2	-0,037***	-	-0,052***	-
	(0,05312)	-	(0,05480)	-
LNNER2	-	-0,041***	-	-0,063**
	-	(0,03764)	-	(0,03542)
__LNID2	-	0,416	-	0,430
	-	(0,10110)	-	(0,09636)
LNDBDP2	-	-	0,380***	0,552**
	-	-	(0,35267)	(0,30749)

Napomena: Detaljni rezultati ekonometrijskog testiranja dostupni su na zahtev. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata. Oznake (*), (**) i (***) ukazuju na prihvatanje nulte hipoteze na nivoima značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno.

Izvor: Autor

Primena Nju–Vestove ocene kovarijacione matrice ne utiče na vrednost regresionih koeficijenata, već na ocene njihovih standardnih grešaka. Ovakva korekcija čini pouzdanim zaključivanje na bazi *t* i *F* testova, što nije slučaj sa uobičajenim ONK standardnim greškama ukoliko je slučajna greška autokorelisanost. Jedine uočljive razlike odnose se na statističku značajnost nominalnog kursa i diferencijala BDP-a (četvrta jednačina), odnosno konstante (druga jednačina). Posebno skrećemo pažnju da je ovoga puta diferencijal BDP-a nesignifikantan na nivou značajnosti od 5 %.

Da saniramo posledice autokorelacije pokušali smo i tako što smo u osnovnom modelu koji želimo da ocenimo, autoregresionim modelom direktno mode-

lirali slučajnu grešku. Naime, ukoliko pretpostavimo linearni regresioni model s autokorelisanom slučajnom greškom prvog reda:

$$y_t = c + x_t' \beta + e_t, \quad (8),$$

$$e_t = \rho e_{t-1} + u_t, \quad (9),$$

zamenom relacije (9) u jednačini (8) i naknadnim sređivanjem dobijamo:

$$y_t = \rho y_{t-1} + c(1 - \rho) + (x_t - \rho x_{t-1})' \beta + u_t. \quad (10).$$

Parametri q i β simultano su ocenjeni *Marquardt* algoritmom nelinearnih najmanjih kvadrata.

Ocenjivanje AR modela (tabela 7) donosi izvesne novine u odnosu na prethodne nalaze. Najveća među njima tiče se pozitivnih vrednosti koeficijenata za realni devizni kurs, nezavisno od raspodele rizika, što negira pretpostavku o imanentnosti Bakus–Smit zagonetke. Ovaj rezultat proističe iz činjenice da su ocene za nominalni devizni kurs po prvi put pozitivne. Takođe, pozitivni ostaju i koeficijenti za inflacioni diferencijal i diferencijal BDP-a. Gotovo sve eksplanatorne varijable, osim inflacionog diferencijala, statistički su nesignifikantne, što predstavlja već poznat nalaz. Novost je, ipak, to da su vrednosti koeficijenata determinacije za AR modele značajno veći.

Tabela 7. Testiranje Bakus–Smit zagonetke na serijama koje su konstruisane kao lančani indeksi: AR model

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFP2			
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika	
	(1)	(2)	(3)	(4)
C	-0,002*** (0,00340)	-0,001*** (0,00458)	-0,002*** (0,00328)	-0,0007*** (0,00401)
LNRRER2	0,033*** (0,04522)	-	0,026*** (0,04605)	-
LNNER2	-	0,046*** (0,03839)	-	0,036*** (0,03870)
__LNID2	-	0,330 (0,08444)	-	0,332 (0,08446)
LNDBDP2	-	-	0,217*** (0,28136)	0,299*** (0,23443)
AR(1)	0,564 (0,13903)	0,589 (0,14039)	0,551 (0,14033)	0,564 (0,14124)
AR(2)	-0,294** (0,15002)	-0,272** (0,15766)	-0,292** (0,15095)	-0,262*** (0,15866)
AR(3)	0,465 (0,13313)	0,501 (0,13484)	0,469 (0,13465)	0,501 (0,13654)
R^2	0,390	0,560	0,399	0,578
Kor. R^2	0,329	0,503	0,322	0,511
DW	1,922	1,892	1,943	1,927
F	6,392	9,920	5,181	8,674

Napomena: Detaljni rezultati ekonometrijskog testiranja dostupni su na zahtev. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata. Oznake (*), (**) i (***) ukazuju na prihvatanje nulte hipoteze na nivoima značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno. Komponente AR (1), AR(2) i AR(3) predstavljaju autokorelacione koeficijente q_1 , q_2 i q_3 u autoregresionom modelu trećeg reda (jednačina 9).

Izvor: Autor

Poslednji način za prevazilaženje problema autokorelisane slučajne greške jeste ocenjivanje dinamičkih modela sa pomaknutim vrednostima zavisne promenljive i Vajtovom (*White*) ocenom kovarijacione matrice koja omogućava korektnu ocenu kovarijansi koeficijenata u slučaju heteroskedastičnosti nepoznatog oblika (tabela 8). Vajtova ocena kovarijacione matrice ne utiče na vrednost koeficijenata već isključivo na vrednost ocena njihovih standardnih grešaka.

Dobijeni rezultati potvrđuju ranije nalaze, izuzimajući ocene AR modela. Naime, koeficijenti za realni i nominalni kurs ponovo su negativni, ukazujući na prisustvo Bakus–Smit zagonetke, dok su ocene za inflacioni diferencijal i diferencijal BDP-a pozitivne. Takođe, sve objašnjavajuće varijable, osim infla-

cionog diferencijala, i dalje su statistički nesigifikantne. Dodavanjem zavisne promenljive sa vremenskim docnjama, uspeli smo metodom ONK da ocenimo dinamički linearni model čija slučajna greška nije autokorelisana, ali nažalost jeste heteroskedastična. Problem heteroskedastičnosti sanirali smo upotrebom pomenute Vajtove ocene kovarijacione matrice.

Tabela 8. Testiranje Bakus–Smit zagonetke na serijama koje su konstruisane kao lančani indeksi: modeli sa pomaknutim zavisnim varijablama ONK (Vajt)

OBJAŠNJAVAJUĆE PROMENLJIVE	LNDFP2			
	Potpuna raspodela rizika		Nepotpuna raspodela rizika	
	(1)	(2)	(3)	(4)
C	-0,001*** (0,00084)	0,002* (0,00082)	-0,0007*** (0,00085)	0,002* (0,00075)
LNRER2	-0,039*** (0,07565)	-	-0,044*** (0,07577)	-
LNNER2	-	-0,043*** (0,05775)	-	-0,055*** (0,05477)
__LNID2	-	0,345 (0,09900)	-	0,365 (0,09626)
LNDBDP2	-	-	0,161*** (0,22413)	0,352** (0,18855)
LNDFP2(-1)	0,549 (0,12071)	0,482 (0,13726)	0,538 (0,12320)	0,453 (0,13447)
LNDFP2(-2)	-0,276* (0,12739)	-0,151*** (0,10992)	-0,282* (0,12636)	-0,153*** (0,10524)
LNDFP2(-3)	0,442 (0,16098)	0,407 (0,12979)	0,441 (0,15615)	0,401 (0,11847)
R ²	0,392	0,587	0,399	0,617
Kor. R ²	0,331	0,534	0,322	0,557
DW	2,048	2,057	2,054	2,159
F	6,451	11,077	5,173	10,212
JB	0,212***	2,177***	0,185***	1,093***
Q	(18) 24,580***	(20) 18,692***	(16) 21,523***	(20) 19,084***
BG (20)	25,328***	15,592***	24,356***	23,145***
WH 1	21,230	24,277	21,698*	26,734
WH 2	27,106*	33,682*	29,643**	34,617***

Napomena: Detaljni rezultati ekonometrijskog testiranja dostupni su na zahtev. Standardne greške ocena date su u zagradama ispod koeficijenata. Oznake (*), (**) i (***) ukazuju na prihvatanje nulte hipoteze na nivoima značajnosti od 1%, 5% i 10%, respektivno.

Izvor: Autor

5. Zaključak

Na osnovu rezultata empirijskog istraživanja možemo prihvatiti inicijalnu hipotezu da na relaciji Srbija–EMU egzistira Bakus–Smit zagonetka, bez obzira da li je reč o potpunoj ili nepotpunoj raspodeli rizika. Ovaj zaključak je podržan nalazima zasnovanim kako na baznim tako i na lančanim indeksima. Kointegracionom analizom, sprovedenom primenom Engl–Grejndžerovog i Johansenovog testa, nismo uspeli da ocenimo nijednu kointegracionu jednačinu na nivou značajnosti od 5 %, što svedoči o odsustvu dugoročne ravnotežne veze između diferencijala rasta potrošnje i realnog deviznog kursa. Takođe, linearne kombinacije vremenskih serija, koje predstavljaju potencijalne kointegracione jednačine, imaju negativne kointegracione koeficijente za realni devizni kurs. S druge strane, istraživanje bazirano na klasičnoj regresionoj analizi vremenskih serija, konstruisanih kao lančani indeksi, ne dovode u pitanje pomenute nalaze. Svi modeli dobijeni metodom ONK otkrivaju negativne ocene za realni devizni kurs. Imajući u vidu da su prekršene neke osnovne pretpostavke klasične regresione analize, nastojali smo da te nedostatke korigujemo upotrebom alternativnih tehnika. Ocenjivanje regresionih modela uz korektnu ocenu kovarijacione matrice koeficijenata ne utiče značajno na zaključke izvedene na osnovu t i F testova. Takođe, ocenjivanje dinamičkih modela sa pomaknutom vrednošću zavisne promenljive otkriva postojanje Bakus–Smit zagonetke. Naša polazna hipoteza dovedena je u pitanje samo ocenjivanjem AR modela, koje je rezultiralo pozitivnim vrednostima koeficijenata za realni devizni kurs. Jedina uočljiva razlika između rezultata dobijenih kointegracionom i klasičnom regresionom analizom odnosi se na vrednosti ocena za realni kurs. One u slučaju kointegracione analize variraju od -0,1 do -0,5, dok su njihove vrednosti kada je reč o klasičnoj regresionoj analizi u apsolutnom smislu značajno manje i kreću od -0,04 do -0,05. Dakle, od pet različitih tehnika koje smo koristili, ne računajući metod ONK sa Nju–Vestovom ocenom kovarijacione matrice, četiri su dovele do negativnih ocena za realni kurs, što prilično uverljivo ukazuje na prisustvo Bakus–Smit zagonetke. Dalje istraživanje uzroka Bakus–Smit zagonetke, dekomponovanjem realnog deviznog kursa na nominalni kurs i inflacioni diferencijal, donelo je interesantne i prilično očekivane rezultate. Koeficijent za nominalni devizni kurs takođe je negativan u četiri od pet slučajeva, dok je ocena za inflacioni diferencijal pozitivna u tri od pet slučajeva. Na osnovu ovakvih nalaza zaključujemo da je dinamika nominalnog deviznog kursa osnovni uzročnik Bakus–Smit zagonetke, što korespondira empirijskim nalazima Hesa i Šina.¹² Drugim rečima, ukoliko bismo pretpostavili da je realni kurs konstantan, kretanje inflacionog diferencijala obezbedilo bi poštovanje teorije o potpunoj raspodeli rizika u prisustvu nerazmenjivih dobara (jednačina 2). Konačno, ocena za diferencijal BDP-a pozitivna je u svim modelima, što je potpuno očekivano.

¹² *Ibid.*

Literatura

- Artis Michael J., Hoffmann Mathias (2007): „Financial Globalization, International Business Cycles, and Consumption Risk Sharing“, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich Working Paper No. 346/2007
- Backus David K., Kehoe Patrick J., Kydland Finn E. (1992): „International Real Business Cycles“, *Journal of Political Economy*, 4/1992, 745-75
- Brandt Michael W., Cochrane John H., Santa-Clara Pedro (2006): „International risk sharing is better than you think, or exchange rates are too smooth“, *Journal of Monetary Economics*, 53/2006, 671-698
- Del Negro Marco (2002): „Asymmetric shocks among U.S. states“, *Journal of International Economics*, 56/2002, 273-297
- Devereux Michael B., Smith Gregor W., Yetman James (2012): „Consumption and real exchange rates in professional forecasts“, *Journal of International Economics*, 86/2012, 33-42
- Engel Charles (2001): „Comments on Obstfeld and Rogoff’s ‘The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause?’“, NBER Working Paper 7818/2001
- Hadzi-Vaskov Metodij (2008): „Does the Nominal Exchange Rate Explain the Backus-Smith Puzzle? Evidence from the Eurozone“, Tjallinging C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series no: 07-32/2008
- Hess Gregory D., Shin Kwanho (2000): „Risk sharing by households within and across regions and industries“, *Journal of Monetary Economics*, 45/2000, 533-560
- Hess Gregory D., Shin Kwanho (2010): „Understanding the Backus-Smith puzzle: It’s the (nominal) exchange rate, stupid“, *Journal of International Money and Finance*, 29/2010, 169-180
- Jacobs Kris, Wang Kevin Q. (2004): „Idiosyncratic Consumption Risk and the Cross Section of Asset Returns“, *The Journal of Finance*, 5/2004, 2211-2252
- Jovetić Slavica, Stanišić Nenad (2009): „The convergence of export structure of European transition economies and EU15 economies with the special overview of the Serbian export structure“, *Industrija*, 3/2009, 1-20
- Lustig Hanno, Verdelhan Adrien (2007): „The Cross Section of Foreign Currency Risk Premia and Consumption Growth Risk“, *The American Economic Review*, 1/2007, 89-117
- MacKinnon James G (2010): „Critical Values for Cointegration Tests“, Queen’s Economics Department Working Paper No. 1227/2010
- Nikolić Ivan, Zdravković Miroslav (2009): „Revision of the State Budget of the Republic of Serbia for 2009“, *Industrija*, 4/2009, 103-112

- Obstfeld Maurice, Rogoff Kenneth (2001): „The six major puzzles in international macroeconomics: is there a common cause?“, NBER Working Paper 7777/2001
- Opazo Luis (2006): „The Backus-Smith Puzzle: The Role of Expectations“, Central Bank of Chile Working Papers No. 395/2006
- Ravn Morten O (2001): „Consumption Dynamics and Real Exchange Rates“, CEPR Discussion Paper no. 2940/2001
- Sarkissian Sergei (2003): „Incomplete Consumption Risk Sharing and Currency Risk Premiums“, *The Review of Financial Studies*, 3/2003, 983-1005
- Selaive Jorge D., Tuesta Vicente (2003): „Net Foreign Assets and Imperfect Pass-through: The Consumption Real Exchange Rate Anomaly“, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers no. 764/2003

Rad primljen: 31. januara 2013.

Odobren za štampu: 14. februara 2013.

Paper received: January 31st, 2013

Approved for publication: February 14th, 2013

Predrag Petrović, PhD

Institute of Social Sciences, Belgrade

CONSUMPTION AND REAL EXCHANGE RATE: IS THERE THE BACKUS-SMITH PUZZLE BETWEEN SERBIA AND THE EMU

S u m m a r y

In this paper, we present the results of a study conducted in order to determine whether between Serbia and the EMU figuring the Backus–Smith puzzle. The first part of the analysis includes empirical testing of the relationship between the consumption growth differential and the real exchange rate, in order to examine whether this relationship is a positive one as it suggests a complete risk sharing theory with non-trade goods. Analysis of the impact of the real exchange rate was deepened by its decomposition to nominal exchange rate and inflation differential. In the second part of the research, we focus on the case of incomplete risk sharing, with the intention to check whether in this way can be explained eventual presence of the Backus – Smith puzzle. We have conducted empirical research using the concept of cointegration (Johansen and the Engle-Granger tests) and the classical regression analysis of time series, with certain corrections of consequences arising from the violation of the basic standard linear regression model assumptions. Of the five different techniques that we used four led to negative coefficient estimates for the real and nominal exchange rate, while the coefficient for the inflation differential is negative in only two cases. Based on these findings, we conclude that the Backus–Smith puzzle is present between Serbia and the EMU and its basic cause is the dynamics of the nominal exchange rate.

Keywords: Backus–Smith puzzle, complete risk sharing, incomplete risk sharing, differential FEC, real exchange rate

ZNAČAJ NAUČNO-TEHNOLOŠKOG RAZVOJA ZA DRUŠTVENO-EKONOMSKI RAZVOJ ZEMLJE: MODELI FAKTORSKE ANALIZE***

Cilj rada je specificiranje statističko-ekonometrijskog modela koji treba da pokaže od kojih faktora inovativnosti zavisi ekonomski rast (BDP po stanovniku) i stepen razvijenosti odabranih zemalja. Na osnovu formirane baze podataka (strukturni podaci 2008. i 2009. godine) i specificiranih modela faktorske analize, kao i rezultata kvantitativne i kvalitativne analize i izvedenih zaključaka o statističkoj značajnosti uticaja indikatora razvoja naučnoistraživačko-razvojnih (NIR) projekata i komparativnoj analizi modela faktorske analize, omogućeno je dobijanje naučno fundiranih informacija, koje se koriste za strateško upravljanje i odlučivanje na svim nivoima u NIR-u.

Ključne reči: ekonomski razvoj, faktorska analiza, promenljive sa zaostajanjem, metod glavnih komponenti, faktorska opterećenja, komparativna analiza

1. Uvod

Usled konstantnih i veoma dinamičnih promena ekonomskih, tehnoloških i društveno-političkih prilika, ekonomski rast i razvoj zemlje zahteva mnogo više od prostog prepuštanja tržišnim snagama i komparativnim prednostima. Postalo je nedovoljno biti bogat prirodnim resursima, pa čak i tehnologijom i finansijama. Danas se jedino obrazovanje smatra održivim resursom konkurentne prednosti u dugom roku, pri čemu ono svakako treba da bude u određenoj uzročno-posledičnoj vezi sa ostalim faktorima kao što su ulaganje u istraživanje i razvoj, primena rezultata istraživanja, inovacije i razvoj i primena novih tehnologija.¹ U svetu je primetan trend porasta opšteg nivoa obrazovanja, uz sve

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac; e-mail: sjovetic@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac; e-mail: njankovic@kg.ac.rs

*** Rad je deo istraživanja na projektu III 47005: „Istraživanje i razvoj platforme za naučnu poršku u odlučivanju i upravljanju naučnim i tehnološkim razvojem u Srbiji“ koji finansira Ministarstvo za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

¹ Veselinović P., Stanišić N., Janković N.: „Obrazovna struktura radne snage Srbije kao faktor međunarodne konkurentnosti i ekonomskog razvoja zasnovanog na znanju“, 152-161, u: Matejić Vlastimir (ed.): Zbornik radova sa 18. naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Palić 2011, 153-154.

značajnije prisustvo neformalnih načina. Veliki broj zanimanja vrlo brzo izumire, pri čemu, usled konstantnih tehnoloških promena, nastaju nova. Sve ovo je doprinelo činjenici da je paradigma „posao za ceo život“ zamenjena novom paradigmatom „učenje tokom celog života“.

Evropska unija, kao jedna od vodećih svetskih ekonomija, prati navedene svetske trendove i čini veliki napor da stvori društvo zasnovano na znanju. Vreme ograničenja državnih budžeta, klimatskih promena, nestašica energije i resursa, velikih demografskih promena (zdravlje i starenje populacije) i povećanja globalne konkurencije (samo su neki od problema koji iz dana u dan sve više dobijaju na značaju), u još većoj meri pojačava efekte adekvatnog upravljanja znanjem i inovacijama, pri čemu jedna od najznačajnijih uloga pripada državi – koja uobličavanjem određenih zakonskih okvira treba da stvori povoljan makroekonomski ambijent za njihovo unapređivanje. Usvajanje strategije „Evropa 2020“ je dokaz da je Evropska unija uvidela značaj svih ovih pitanja u narednom periodu. Kao glavni ciljevi izdvojile su se sledeće oblasti: zaposlenost, istraživanje i razvoj, klima i energija, obrazovanje i borba protiv siromaštva. Više nije dovoljno da zemlja ostvaruje samo ekonomski rast, već je na osnovu napred navedenih ciljeva postalo neophodno da taj rast bude: inteligentan, održiv i integrativan. U tom kontekstu, kao jedna od najavljenih inicijativa izdvojila se i Unija inovacija, koja ima za cilj da pristup inovacijama u okviru Evropske unije podigne na jedan viši, strateški nivo, što, opet, treba za posledicu da ima ostvarivanje određenih ekonomskih ciljeva i popravljane konkurentne pozicije zemalja članica. Postalo je jasno da su proizvodi visoke tehnologije, zasnovani na znanju i modernim dostignućima postali preduslov ekonomskog razvoja na dug rok, pri čemu je usaglašenost privredne i izvozne strukture bitna pretpostavka uspešnog konkurisanja na zajedničkom, otvorenom tržištu.² Pri tome, ulaganje u obrazovanje, istraživanje i razvoj i podsticanje inovativnosti izdvojili su se kao ključni faktori poboljšanja te strukture, odnosno celokupne konkurentnosti neke zemlje.

Specificiranje adekvatnog statističko-ekonometrijskog modela treba da pokaže od kojih faktora u najvećoj meri zavisi ekonomski rast i stepen razvijenosti odabranih zemalja (u konkretnom slučaju, mereno BDP po stanovniku). Dakle, osnovni cilj je da se komparativnom analizom različitih modela dođe do optimalnog rešenja, odnosno da se omogući izbor promenljivih i modela koji treba da na najbolji mogući način odgovori izazovima savremenog društva i da bude pouzdana osnova za donošenje mera makroekonomske i poslovne politike.

² Jovetić S., Stanišić N.: „Konvergencija izvoznih struktura evropskih tranzicionih zemalja i zemalja EU-15 sa posebnim osvrtom na Srbiju“, *Industrija*, 2009a, 1.

2. Pregled literature

Savremeni uslovi poslovanja su uticali na porast značaja ulaganja u obrazovanje, istraživanje i razvoj i inovativnost. Nova znanja i novi proizvodi su postali sinonim za ekonomski uspeh u narednom periodu. Pored korišćenja sopstvenog znanja na pravi način, sve više na značaju dobija i adekvatno prikupljanje, prenošenje i korišćenje već postojećih (tuđih) znanja. Kako bi se maksimizirali pozitivni efekti od već postojećih informacija, potrebno je postignute rezultate na neki način sistematizovati. Pri tome, bitno je uvideti da postoje dva veoma značajna nivoa posmatranja – mikro i makro nivo. Na mikronivou osnovu predstavlja pojedinac tj. firma, zato što je ona, suštinski, osnovni pokretač ekonomskog razvoja. Veoma je bitno sprovesti istraživanja, odnosno utvrditi koji to faktori utiču na inovativnost firmi. Problem predstavlja osnovna karakteristika inovacionih aktivnosti kroz koju se vidi da je to kontinuirani proces koji je teško izmeriti i staviti u neke određene okvire. Pored svega, tokom 1980-ih i 1990-ih godina razvijaju se određeni modeli i analitički okviri za proučavanje inovacija. OECD i Eurostat su prepoznali značaj pomenutog problema i zajedničkim delovanjem je stvoren Priručnik Oslo (1992. godine) koji je samo jedan iz Frascati porodice uputstava koji pokriva merenje inovacija i tehnologije na mikronivou i predstavlja neku vrstu „opšteg vodiča“ za merenje inovacija. Najvažniji cilj Priručnika je da obezbedi smernice za prikupljanje i interpretaciju podataka o inovacijama kako bi se bolje razumeo njihov uticaj na ekonomski rast. Iako nisu laka, ova istraživanja su pokazala da je ipak moguće razviti sistem za prikupljanje podataka i o tako kompleksnim procesima kao što su inovacioni. U međuvremenu su se okviri posmatranja proširili, tako da je 2005. godine izašlo treće izdanje Priručnika.³

Promenjeni uslovi poslovanja (sve veća konkurencija i sve zahtevniji kupci) su uticali na to da je za uspešnost poslovanja firme (u krajnjoj liniji i njen opstanak) postalo neophodno uspostavljanje, dokumentovanje, primena i održavanje sistema menadžmenta kvalitetom (SMK). Sistem menadžmenta kvalitetom je nastao u okviru opštih zahteva familije ISO 9000 standarda. Vremenom je postalo neophodno stalno usavršavati njegovu efektivnost i efikasnost, tako da se i familija ISO standarda razvijala i sada se sastoji iz tri standarda: ISO 9000 – Rečnik, ISO 9001 – Sistem menadžmenta kvalitetom – zahtevi i ISO 9004 – Rukovođenje sa ciljem ostvarivanja održivog uspeha. Zbog velikog značaja koji se i ovom prilikom pridaje inovacijama izdvojićemo tačku 9 standarda ISO 9004:2008 koja glasi: „Poboljšavanje, inovacije i učenje“. U okviru nje, tačka 9.3 posvećena je inovacijama. Ističe se da izmene u okruženju organizacije mogu da zahtevaju inovacije da bi se ispunile potrebe i očekivanja zainteresovanih strana. Stoga organizacija treba: da identifikuje potrebe za inovacijama, uspostavi i odr-

³ Oslo Manual: Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data, OECD and Eurostat, 2005, 11.

žava efektivan i efikasan proces inovacija i obezbedi resurse u vezi s tim. Na uspostavljanje, održavanje i upravljanje procesima za inovacije unutar organizacije utiču: hitnost potrebe za inovacijama, ciljevi inovacija i njihov uticaj na proizvode, procese i organizacionu strukturu, rešenost organizacije za inovacije, rešenost ljudi da odgovore na izazove i da promene postojeće stanje i dostupnost ili pojava novih tehnologija. Ovom prilikom posebnu pažnju treba obratiti na ocenu rizika koji sa sobom nose planirane aktivnosti inovacija, pripremu preventivnih mera za ublažavanje tih rizika i pravljenje plana za vanredne situacije koje mogu nastati u takvim slučajevima.⁴

Makronivo podrazumeva sprovođenje istraživanja na nivou zemlje. Iako su adekvatna rešenja u oblasti obrazovanja, merenja inovacija, istraživanja i razvoja na nivou firme neophodan uslov za uspešno poslovanje – nisu i dovoljan. Neadekvatna institucionalna i zakonska rešenja mogu predstavljati značajan problem. Iz tog razloga su izuzetno bitna istraživanja koja se sprovode u cilju definisanja promenljivih koje utiču na naučnoistraživačko-ravojni potencijal cele zemlje. Koncept nacionalnog inovacionog kapaciteta (NIK) do sada se bazirao na tri teorije:⁵ Romerovom modelu rasta privrede zasnovanog na idejama kao pokretaču razvoja, Porterovom modelu nacionalne industrijske konkurentske prednosti i Nelsonovom istraživanju nacionalnog inovacionog sistema. Tom prilikom je veoma bitno utvrditi koji to faktori utiču na stvaranje NIK-a. Generalni zaključak je da faktora ima mnogo i da se razlikuju u zavisnosti od primenjene teorije.⁶ Izbor varijabli za specificiranje određenih statističko-ekonometrijskih modela (kao i u ovom radu) u najvećoj meri je ograničen trenutnom dostupnošću podataka.

Evropska unija kao jedna od vodećih svetskih ekonomija je prepoznala značaj ovih pitanja. Činjenica da Evropska unija nije postala najkonkurentniji i najdinamičniji ekonomski prostor zasnovan na znanju, kao i neuspesi po pitanju zaposlenosti, siromaštva i istraživanja i razvoja, uticali su na to da Lisabonska agenda bude proglašena delimično neuspešnom. U međuvremenu, svetska ekonomska kriza je dodatno uticala i još više produbila strukturne slabosti unutar EU: manji ekonomski rast od njenih trgovinskih partnera, niska stopa zaposlenosti i starenje stanovništva. Pri tome, kao dodatni problem izdvajaju se globalni izazovi u vidu ekonomskog jačanja zemalja u usponu, reorganizacije globalnih finansija, klimatskih promena i ograničenih resursa. Sva ova dešavanja bila su povod za usvajanje sledeće strategije pod nazivom „Evropa 2020“, pri čemu je

⁴ SRPS ISO 9004:2009, Ostvarivanje održivog uspeha – pristup preko menadžmenta kvalitetom, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd, 23-24.

⁵ Jovetić S., Stanišić N.: „Ulaganje u razvoj ljudskog kapitala kao osnovna determinanta savremenog privrednog razvoja: empirijska studija na primeru evropskih zemalja“, *Ekonomске teme*, 1/2009b, 91.

⁶ Jovetić S., Janković N.: Značaj naučno-tehnološkog razvoja za društveno-ekonomski razvoj zemlje: statističko-ekonometrijski model, 142-151, u: Matejić Vlastimir (ed.): Zbornik radova sa 18. naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Palić 2011, 145.

Evropska komisija kao 5 vodećih ciljeva za EU izdvojila sledeće oblasti: zaposlenost, istraživanje i razvoj, klimu i energiju, obrazovanje i borbu protiv siromaštva. Prethodni period pokazao je da nije dovoljno ostvarivati samo ekonomski rast (nauštrb ostalih izuzetno bitnih ciljeva – socijalni i ekološki napredak), tako da su kao prioriteta na osnovu ovako utvrđenih ciljeva izdvojeni ostvarivanje: inteligentnog rasta (ekonomija zasnovana na znanju i inovaciji), održivog rasta (ekonomija koja efikasno troši resurse, koja je ekološki usmerena i kompetitivna) i integrativnog rasta (ekonomija koja ima visoku stopu zaposlenosti i socijalnu i teritorijalnu integrisanost). Da bi ovako navedeni ciljevi bili ispunjeni, plan je bio da se u okviru navedenih prioriteta pokrene 7 sledećih inicijativa: „Unija inovacije“, „Mladost u pokretu“, „Digitalna agenda za Evropu“, „Evropa resursne efikasnosti“, „Industrijska politika u doba globalizacije“, „Nove kvalifikacije i mogućnosti zapošljavanja“ i „Evropska platforma za borbu protiv siromaštva“.⁷ Prve tri inicijative su u funkciji ostvarivanja inteligentnog rasta. S obzirom na temu našeg istraživanja, nama je najinteresantnija Unija inovacija koja podrazumeva unapređivanje okvirnih uslova i raspoloživosti finansijskih sredstava za istraživanje i razvoj u cilju poboljšanja samog procesa inovacija i povećanja inovacionih kapaciteta celokupne Unije. Stvaranje Unije inovacija treba da doprinese tome da se inovativne ideje pretvore u proizvode, procese i usluge koji će dovesti do ekonomskog rasta i stvaranja novih radnih mesta. Za razliku od prethodnih strategija (kada su bili bitni ulazi u ovaj sistem – finansiranje istraživanja, opremljenost laboratorija, broj istraživača...), u Strategiji „Evropa 2020“ akcenat je stavljen na izlaze iz sistema, odnosno konkretne rezultate procesa istraživanja i razvoja – naučne invencije, objavljene naučne radove, zaštićene patente, doprinos inovacija međunarodnoj konkurentnosti, racionalizaciju upotrebe postojećih i razvoj novih resursa, doprinos razvoju „zelene ekonomije“ i zaštitu životne sredine.⁸

Iz tog razloga je u okviru Evropske komisije kao inicijativa *Directorate General Enterprise and Industry* oformljena *PRO INNO Europe* čiji je cilj da postane središte analize inovacione politike i politike saradnje u Evropi. *PRO INNO Europe* predstavlja integrisani pristup koji treba da posluži za razvijanje nove i bolje inovacione politike. Obezbeđuje se analiza, benčmarking i razvoj alata i aktivnosti za poboljšanje performansi inovacione politike i mera podrške i za dalju saradnju između kreatora inovacione politike širom Evrope. Sastoji se iz dva osnovna dela: Politike analize i Politike saradnje. Politika analize obuhvata benčmarking inovacionih performansi, analizu glavnih inovacionih trendova, udruživanje u svetu znanja i kontakte u vezi s inovacionom politikom i poslovnim inovacijama, te olakšavanje dijaloga između državnih organa, industrije i akademskih institucija u vezi s inovacionom politikom. Politika saradnje podra-

⁷ Vuković M.: „Strategija ‘Evropa 2020 – prioriteta i ciljevi’“, *Godišnjak* 5/2013, Fakultet političkih nauka, Beograd 2011, 499.

⁸ Kronja J.: „Vodič kroz strategiju Evropa 2020“, *Evropski pokret u Srbiji*, Beograd 2011, 47.

zumeva stimulisanje transnacionalne saradnje u sferi inovacione politike i pružanje podsticaja za zajedničke akcije u oblasti inovacija.⁹

Osnovni ciljevi politike analize su da izmeri i uporedi performanse inovacija, da analizira trendove inovacione politike i na nacionalnom i na regionalnom nivou i da sakupi širom sveta dostupne informacije o inovacijama od strane politike, biznisa i akademske zajednice.

Politika saradnje podržava saradnju između kreatora inovacionih politika, čime će se doprineti stvaranju evropskog inovacionog prostora. Ona služi da se razviju i testiraju novi koncepti inovacione politike u cilju podizanja efikasnosti i bržeg implementiranja i pružanja podrške inovacionoj politici širom Evrope.

Benčmarking inovacionih performansi se sastoji od dva instrumenta: Innovation Union Scoreboard – IUS (nekada je to bio European Innovation Scoreboard – EIS) i Innobarometer. IUS pokušava da uporedi, na godišnjoj osnovi, inovacione performanse zemalja članica, na osnovu statističkih podataka iz različitih izvora, pre svega iz Community Innovation Survey. Innobarometer dopunjuje rezultate IUS analizirajući specifične aspekte inovacija kroz istraživanja na bazi 3500 slučajno odabranih preduzeća u Evropskoj uniji.¹⁰

IUS 2011 predstavlja drugo izdanje IUS koje se bazira na prethodnom izdanju IUS iz 2010. godine, kao i na prethodnim izdanjima EIS. Predstavlja alat koji treba da pomogne u nadgledanju implementacije dostizanja Inovacione unije u okviru strategije „Evropa 2020“, obezbeđujući uporedive procene inovacionih performansi zemalja članica i prikazujući relativne snage i slabosti njihovih istraživačkih i inovacionih sistema. Slika o karakteristikama inovacionih sistema u zemljama članicama obezbeđuje se uz pomoć opšteg inovacionog indeksa, koji predstavlja kompozitni indeks koji se dobija odgovarajućom agregacijom 25 pojedinačnih indikatora. Najniža vrednost indeksa je 0, dok je najviša moguća vrednost 1. Na osnovu ovog indeksa, zemlje članice se mogu podeliti u 4 grupe: inovacioni lideri, inovacioni sledbenici, umereni inovatori i skromni inovatori. Performanse inovacionih lidera su 20 % i više iznad indeksa EU-27; performanse inovacionih sledbenika su između 20 % iznad i 10 % ispod indeksa EU-27; umereni inovatori su između 10 % ispod i 50 % ispod indeksa EU-27, i skromni inovatori su ispod 50 % indeksa EU-27. Dobre ukupne performanse inovacionih lidera se ogledaju u adekvatno izbalansiranom nacionalnom istraživačkom i inovacionom sistemu. Ključna prednost ove grupe zemalja ogleda se u značajnoj poslovnoj aktivnosti, dobroj saradnji između javnog i privatnog sektora, dobroj povezanosti naučne baze i preduzeća i odličnoj komercijalizaciji svog tehnološkog znanja. Istovremeno, za umerene i skromne inovatore može se reći da ih karakteriše neujednačen istraživački i inovacioni sistem.

⁹ Inno Metrics Pro Inno Europe, <http://www.proinno-europe.eu/metrics> (29. 3. 2012)

¹⁰ *Ibid.*

3. Statističko-ekonometrijski model – nezavisno promenljive faktori

3.1. Opis modela

Cilj specificiranog statističko-ekonometrijskog modela je da utvrdi: oblik, tip i smer funkcionalnog slaganja između zavisne promenljive – bruto domaćeg proizvoda po stanovniku (Y) i nezavisnih promenljivih:

- broja istraživača na milion stanovnika (X_1);
- javne potrošnje na obrazovanje – učešće u GDP (X_2);
- ulaganja u R&D – učešće u GDP (X_3);
- udela visokotehnoloških proizvoda u izvozu (X_4), i
- broja prijavljenih patenata (ukupno) (X_5);
- da testiraju hipoteze u regresionim modelima, i to:
- višedimenzionalne hiperravne površine funkcionalne zavisnosti su statistički značajne;
- uticaj pojedinih nezavisnih promenljivih je visoko statistički značajan;
- ne postoji problem multikolinearnosti između nezavisnih promenljivih;
- ne postoji problem autokorelacije između podataka;
- ne postoji problem heteroskedastičnosti;
- postoji dejstvo sa zaostajanjem (od jedne ili dve godine) nezavisno promenljivih na zavisno;
- efekat rasta i pada ulaganja u R&D je asimetričan.

Korišćeni su podaci za 32 evropske zemlje. Podaci se odnose na period od 2004. do 2009. godine i preuzeti su iz statističkih baza podataka Svetske banke i Uneska.¹¹ U ovom delu rada sprovedena je prvo faktorska analiza i određeni faktori za 2008. i 2009. godinu, a zatim su specificirani regresioni modeli ($R1$ i $R2$), gde je zavisno promenljiva bruto domaći proizvod po stanovniku 2008. i 2009. godine (Y), a nezavisno promenljive su faktorski skorovi (faktorski skorovi su standardizovane promenljive). U faktorskoj analizi promenljive su: broj istraživača na milion stanovnika (X_1) 2007, 2008. i 2009. godine, javna potrošnja za obrazovanje – učešće u BDP (X_2) u 2007, 2008. i 2009, ulaganja u R&D – učešće u GDP (X_3) u 2007, 2008. i 2009. godini, udeo visokotehnoloških proizvoda u izvozu (X_4) u 2007, 2008. i 2009. i broja prijavljenih patenata (ukupno) (X_5) u 2007, 2008. i 2009. godini.

3.2. Faktorska analiza

Cilj primene faktorske analize u radu je da se iz grupe velikog broja promenljivih izdvoji manji broj zajedničkih faktora koji će ih opisivati i objasniti njihovu

¹¹ WorldDatabank, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2> (26. 9. 2011), 20.

međupovezanost. Faktori su linearna kombinacija originalnih promenljivih. Dobijeni rezultati korišćeni su za određivanje regresionog modela ($R1$) i ($R2$), za testiranje hipoteza i za njihovu komparativnu analizu.

Pretpostavke modela su:¹²

- 1) Izabrane promenljive su merene na intervalnoj skali.
- 2) Veličina uzorka – opšte pravilo je da broj opservacija u uzorku mora biti bar pet puta veći od broja varijabli koje treba analizirati (prihvatljiva veličina je 10 : 1). U našem primeru to nije ispunjeno: broj promenljivih je 9, a veličina uzorka 32. Međutim, pošto se faktorska analiza odrađuje da bi se odradio regresioni model i pošto je regresiona analiza određena kao regresija u koracima, onda će svi faktorski skorovi koji nemaju statistički značajan uticaj napustiti model, tako da će se smanjiti broj promenljivih.
- 3) Među varijablama postoji linearna korelacija, a svaki izdvojeni faktor nije u korelaciji sa drugim faktorima. Za testiranje ispunjenosti ove pretpostavke i uopšte za analizu opravdanost primene faktorske analize korišćeni su Bartletov test i KMO (Kaiser-Mayer-Olkin) test.
- 4) Veliki broj koreliranih izvornih varijabli se zamenjuje nekoreliranim faktorima na kojima se sprovodi analiza, tako da se otklanja i problem multikolinearnosti.

U radu je primenjena *analiza glavnih komponenti* kao metoda (procedura) faktorske analize / metoda ekstrakcije faktora. Kod metoda glavnih komponenti analizira se ukupna varijansa u podacima; dijagonalna korelaciona matrica sadrži jedinice, a totalna varijansa se unosi u faktorsku matricu.

Broj glavnih faktora je određen pomoću dva kriterijuma: kriterijuma zasnovanog na karakterističnim vrednostima i kriterijuma zasnovanog na dijagramu prevoja (scree plot). Kod kriterijuma zasnovanog na karakterističnoj vrednosti u rotaciji faktora, biće uključeni samo oni faktori koji imaju karakterističnu vrednost (eigenvalues) veću od 1. *Karakteristična vrednost predstavlja ukupnu varijansu za sve promenljive objašnjene pojedinim faktorima*. Originalne promenljive usled standardizacije imaju varijansu jednaku jedinici, pa faktori koji imaju karakterističnu vrednost jednaku 1 ili manju od jedan nisu „bolji“ reprezentanti od originalnih promenljivih. U dijagramu prevoja prikazane su varijanse (eigenvalues – *Y-osa*) i faktori (*X-osa*) prema redosledu izdvajanja. Obe metode dale su isti rezultat.

Nakon prve ekstrakcije faktora izvršena je ortogonalna rotacija faktora po metodi Varimaks. Cilj svih metoda rotacije je da se simplifikuju kolone i redovi faktorske matrice da bi se olakšala interpretacija rezultata. Prema metodi Varimaks, za svaku kolonu posebno se računa varijansa opterećenja, pa se tako dobija

¹² Malhotra N. K., Birks F. D.: *Marketing Research / An Applied Approach*, Prentice Hill / Pearson Education, Harlow 2006, 575.

veći broj zajedničkih faktora. U daljem toku analize izabrano je prikazivanje samo onih faktorskih težina koje su veće od 0,3.

3.3. Rezultati faktorske analize

Prvi rezultati koji su dobijeni su deskriptivne statistike, aritmetičke sredine i standardne devijacije za sve promenljive. Drugi dobijeni rezultat je korelaciona matrica. Prvi deo matrice prikazuje proste linearne koeficijente korelacije između svih mogućih parova promenljivih koje su uključene u model, a drugom, donjem delu, nalaze se rezultati testiranja hipoteza o statističkoj značajnosti koeficijenata korelacije, odnosno *p*-vrednosti. Na glavnoj dijagonali su jedinice. Na primer, analiza korelacione matrice i koeficijenti korelacije pokazuju da je promenljiva X_1 u 2009. godini korelisana sa promenljivom X_1 u 2008. godini i promenljivom X_3 u 2008. i 2009. godini, i tako dalje.

Na osnovu rezultata Bartletovog testa (tabela 1), može se zaključiti sledeće.¹³

Promenljive 2008. i 2007. godine. Pošto je Chi-kvadrat promenljiva statistički značajna (*Chi-Square* = 396,644) i pošto je statistika *p* = 0,000, to se odbacuje nulta hipoteza i prihvata alternativna: *postoji statistički značajna korelacija između promenljivih*. Što se tiče *KMO* statistike, važi pravilo: ukoliko je njena vrednost veća od 0,5, preporučuje se korišćenje faktorske analize. U ovom slučaju vrednost *KMO* statistike je 0,662.

Promenljive 2008. i 2009. godine. Pošto je Chi-kvadrat promenljiva statistički značajna (*Chi-Square* = 287,463) i pošto je statistika *p* = 0,000, to se i u ovom slučaju odbacuje nulta hipoteza i prihvata alternativna: *postoji statistički značajna korelacija između promenljivih*. Pošto je vrednost *KMO* statistike 0,571, to i ona ukazuje da treba koristiti faktorsku analizu za izdvajanje manjeg broja zajedničkih faktora koji će ih opisivati i objasniti povezanost između promenljivih.

Tabela 1. *KMO* i Bartletov test

KMO i Bartletov test (nezavisno promenljive 2007. i 2008. godine)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,662
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	396,644
	df	36
	Sig.	,000

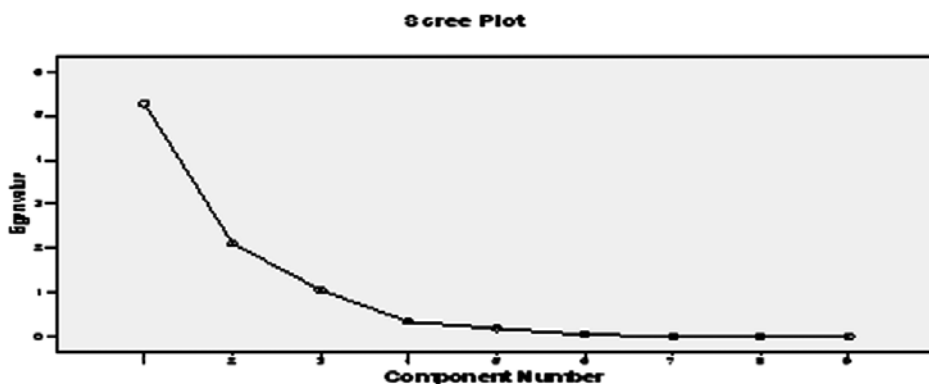
¹³ Više o postupku sprovođenja faktorske analize videti u: SPSS 15.0, (2006) Brief Guide, SPSS INC, Chicago, USA, a više o tumačenju rezultata faktorske analize u: Malhotra N. K., Birks F. D.: *Marketing Research / An Applied Approach*, Prentice Hill / Pearson Education, Harlow 2006, 575.

KMO i Bartlettov test (nezavisno promenljive 2008. i 2009. godine)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,571
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	287,463
	df	36
	Sig.	,000

Rezultati faktorske analize:

Na osnovu faktorske analize, kao optimalno rešenje posle pete iteracije za oba faktorska modela, dobijena su rešenja sa tri faktora, jer karakteristične vrednosti (eigenvalue) za tri faktora su veće od jedan. To pokazuju i oba scree plot (slika 1 i slika 2), a i tabela 2. Procenat ukupno objašnjene varijanse sa ova tri faktora iznosi približno 93,726 (*nezavisno promenljive 2007. i 2008. godine*) i 90,161 (*nezavisno promenljive 2008 i 2009. godine*). Samo 6,27 % u prvom modelu i 9,839 % u drugom modelu ukupne objašnjene varijanse objašnjavaju ostali faktori.

Slika 1. Scree Plot (*nezavisno promenljive 2007. i 2008. godine*)

Slika 2. Scree Plot (nezavisno promenljive 2008. i 2009. godine)

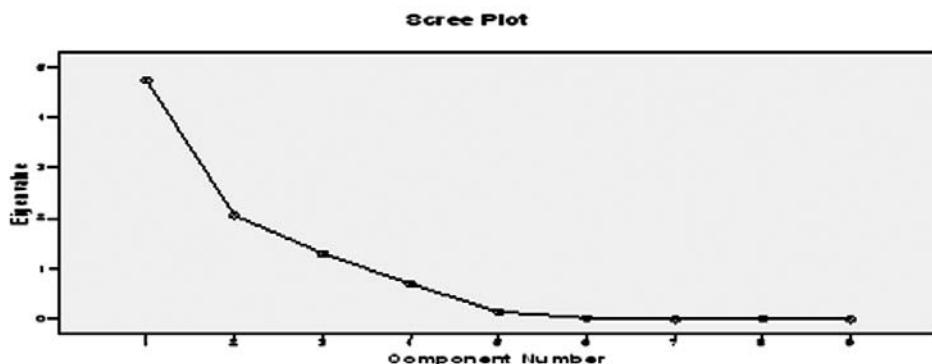


Tabela 2. Ukupna objašnjena varijansa

Ukupna objašnjena varijansa (nezavisno promenljive 2007. i 2008. godine)

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,269	58,548	58,548	5,269	58,548	58,548
2	2,111	23,455	82,003	2,111	23,455	82,003
3	1,055	11,723	93,726	1,055	11,723	93,726

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Ukupna objašnjena varijansa (nezavisno promenljive 2008. i 2009. godine)

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,741	52,678	52,678	4,741	52,678	52,678
2	2,063	22,917	75,595	2,063	22,917	75,595
3	1,311	14,566	90,161	1,311	14,566	90,161

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Očigledno je da je posle rotacije faktora dobijena takva faktorska matrica, gde je za svaki faktor jasno izdvojena visoka vrednost faktorskog opterećenja (factor loadings) pridruženih samo malom broju promenljivih (tabela 3, 1. kolona). I u prvom i u drugom modelu dobijeni su isti rezultati: promenljive „broj istraživača na milion stanovnika“ (X_1) u 2007, 2008. i 2009. godini (X_{109} , X_{108} , X_{107}) i „ulaganja u R&D – učešća u BDP-u“ (X_3) u 2007, 2008. i 2009.

godini (X309, X308 i X307) imaju faktorska opterećenja preko 0,90 sa prvim faktorom. Promenljiva „broj prijavljenih patenata (ukupno)“ u 2008. i 2009. godini (X508 i X507) imaju faktorska opterećenja približno 0,99 sa drugim faktorom samo u prvom modelu. Ista promenljiva u drugom faktorskom modelu ima faktorsko opterećenje preko 0,99 sa trećim faktorom. Promenljiva „udeo visokotehnoloških proizvoda u izvozu“ u 2007. 2008. i 2009. godini (X409, X408 i X407) ima visoka faktorska opterećenja sa drugim faktorom u prvom modelu i sa trećim faktorom u drugom modelu.

Kvadrat faktorskih opterećenja predstavlja proporciju varijanse određene promenljive koja se pripisuje dejstvu nekog faktora. Na osnovu prethodnog može se zaključiti da je $0,926^2 * 100 = 0,8574$ % varijanse promenljive X109 objašnjava prvi faktor (prvi red tabele 3), itd. (4, 5, i 6. kolona tabele 3).

Tabela 3. Matrica rotiranih komponenti (Rotated Component Matrix(a))

Tabela 3a. Matrica rotiranih komponenti
(nezavisno promenljive 2007. i 2008. godine)

	Component			Kvadrat faktorskih opterećenja u %		
	1	2	3	4	5	6
X308	0,926			85,7476		
X307	0,918			84,2724		
X108	0,909		0,349	82,6281		12,1801
X107	0,893		0,374	79,7449		13,9876
X207	0,779			60,6841		
X508		0,992			98,4064	
X507		0,990			98,01	
X4207	0,314		0,938	9,8596		87,9844
X4208	0,349		0,921	12,1801		84,8241

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 5 iterations.

Tabela 3b. Matrica rotiranih komponenti
(nezavisno promenljive 2008. i 2009. godine)

	Component			Kvadrat faktorskih opterećenja u %		
	1	2	3	4	5	6
X309	,962			92,5444		
X308	,961			92,3521		
X109	,954			91,0116		
X108	,947			89,6809		
X409	,377	,849		14,2129	72,0801	
X408	,463	,820		21,4369	67,24	
X208		,721			51,9841	
X509			,995			99,0025
X508			,995			99,0025

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 4 iterations.

3.4. Rezultati regresione analize

U poslednjem koraku u postupku faktorske analize ocenjeni su faktorski skorovi za svaku opservaciju na izvedenim faktorima. Ocenjeni faktorski skorovi imaju osobine promenljivih i mogu se primeniti u regresionoj analizi. U ovom delu rada prihvaćeno je da je zavisno promenljiva u I modelu (R1) bruto domaći proizvod po stanovniku 2008. godine (Y08), a nezavisno promenljive su faktorski skorovi; zavisno promenljiva u II modelu (R2) je bruto domaći proizvod po stanovniku 2009. godine (Y09), a nezavisno promenljive su faktorski skorovi. Primenjena je regresija u koracima,¹⁴ a optimalno rešenje je dobijeno u drugom koraku.

Dobijeni su sledeći rezultati.

Zavisno promenljiva „bruto domaći proizvod po stanovniku 2008. godine“ (Y08)

- Koeficijent determinacije R^2 je 0,533, što pokazuje da 53,3 % varijabilneta zavisno promenljive Y objašnjavaju dva faktora koja su specificirana faktorskom analizom i koja su ostala u regresiji R1 u drugom koraku. Pošto je DW statistika manja od d_a i d_g , zaključujemo da ne postoji pozitivna autokorelacija I reda. Takođe je DW manje i od $4-d_a$

¹⁴ Više o regresiji u koracima videti u: Jovetić S.: *Upravljanje troškovima kvaliteta*, Ekonomski fakultet, Kragujevac 1996, 84-87.

i $4-d_g$, tako da zaključujemo da ne postoji ni negativna autokorelacija I reda (tabela 4).¹⁵

Tabela 4. Koeficijenti determinacije i Durbin Vaconova statistika

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
2	,730(b)	,533	,486	8461,85989	1,892

a Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1

b Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1, REGR factor score 3 for analysis 1

c Dependent Variable: Y2008

- U tabeli 5 prikazani su rezultati analize varijanse ANOVA u poslednjoj iteraciji kada je dobijeno optimalno rešenje. U četvrtoj i petoj koloni prikazane su *Snedecorove F-statistike* i *p-vrednost* koje pokazuju statističku značajnost višedimenzionalne regresije. *Snedecorova F-statistika* je veća u drugom koraku, poslednji korak iteracije, od *Snedecorove F-statistike* dobijene u prvom koraku. Takođe je veća i od teorijske vrednosti $F_{2,22} = 3,4434$. Statistika $p = 0,000$ i manja je od $\alpha = 0,05$ i $\alpha = 0,01$, pa se stoga prihvata alternativna hipoteza, odnosno zaključujemo da je odabrana višedimenzionalna regresija visoko statistički značajna.

Tabela 5. ANOVA(c)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
		1	2	3	4	5
2	Regression	1634766529,299	2	817383264,649	11,415	,000(b)
	Residual	1432061454,527	20	71603072,726		
	Total	3066827983,826	22			

a Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1

b Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1, REGR factor score 3 for analysis 1

c Dependent Variable: Y2008

- U tabeli 6 prikazani su regresioni koeficijenti za dva faktora koja su ostala u regresiji u koracima i testirane su nulte hipoteze, parametri u populaciji jednaki nuli. Pošto su sve vrednosti p-statistike približne /

¹⁵ Više o problemima narušenih pretpostavki regresionog modela videti u: Johnston J.: *Econometric Methods*, McGrawHill, New York 1998. i Mladenović Z., Petrović P.: *Uvod u ekonometriju*, Ekonomski fakultet, Beograd 2003, str. 131. i 164-195.

jednake nuli, to se prihvataju alternativne hipoteze, da se svi parametri u populaciji statistički značajno razlikuju od nule i da mogu da posluže u daljoj kvantitativnoj analizi i izvođenju odgovarajućih zaključaka. Faktori su i nekorelisani, odnosno ne postoji problem multikolinearnosti, jer je VIF za oba faktora jednak jedinici.

Tabela 6. Koeficijenti, Studentove *t*-statistike, signifikantnost i VIF

Model	Unstandardized Coefficients		Standard Coefficients	t	Sig. P	Collinearity Statistics		
	β	Std. Error	β_s			Toleran.	VIF	
	1	2	3	4	5	6	7	
2	(Constant)	31230,087	1764,420		17,700	0,000	-	-
	REGR factor score 1 for analysis 1	7733,000	1804,075	,655	4,286	0,000	1,000	1,000
	REGR factor score 3 for analysis 1	3808,974	1804,075	,323	2,111	0,048	1,000	1,000

Dependent Variable: Y2008

Zavisno promenljiva „bruto domaći proizvod po stanovniku 2009. godine“ (Y09)

- Koeficijent determinacije R^2 je 0,714, što pokazuje da 71,4 % varijabilneta zavisno promenljive Y objašnjavaju dva faktora koja su specificirana faktorskom analizom i koja su ostala u regresiji R^2 u drugom koraku. Pošto je DW statistika manja od d_a i d_g , zaključujemo da ne postoji pozitivna autokorelacija I reda. Takođe je $\hat{D}W$ manje i od $4-d_a$ i $4-d_g$, tako da zaključujemo da ne postoji ni negativna autokorelacija I reda (tabela 7).

Tabela 7. Koeficijenti determinacije i Darbin Vaconova statistika

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
2	,845(b)	,714	,670	5921,13	1,692

a Predictors: (Constant), REGR factor score 3 for analysis 1

b Predictors: (Constant), REGR factor score 3 for analysis 1, REGR factor score 1 for analysis 1

c **Dependent Variable: Y2009**

- U tabeli 8 prikazani su rezultati analize varijanse ANOVA u poslednjoj iteraciji kada je dobijeno optimalno rešenje. U četvrtoj i petoj koloni prikazane su *Snedecorove F-statistike* i *p-vrednost* koje pokazuju statističku

značajnost višedimenzionalne regresije. *Snedecorova F-statistika* je veća u drugom koraku, poslednji korak iteracije, od *Snedecorove F-statistike* dobijene u prvom koraku. Takođe je veća i od teorijske vrednosti $F_{2,15} = 3,6823$. Statistika $p = 0,000$ i manja je od $\alpha = 0,05$ i $\alpha = 0,01$, pa se stoga prihvata alternativna hipoteza, odnosno zaključujemo da je odabrana višedimenzionalna regresija visoko statistički značajna.

Tabela 8. ANOVA(c)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
		1	2	3	4	5
2	Regression	1136247935,932	2	568123967,966	16,204	,000(b)
	Residual	455777171,818	13	35059782,448		
	Total	1592025107,750	15			

a Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1

b Predictors: (Constant), REGR factor score 1 for analysis 1, REGR factor score 2 for analysis 1

c Dependent Variable: Y2009

- U tabeli 9 prikazani su regresioni koeficijenti za dva faktora koja su ostala u regresiji u koracima i testirane su nulte hipoteze, parametri u populaciji jednaki nuli. Pošto su sve vrednosti p-statistike približne / jednake nuli, to se prihvataju alternativne hipoteze, da se svi parametri u populaciji statistički značajno razlikuju od nule i da mogu da posluže u daljoj kvantitativnoj analizi i izvođenju odgovarajućih zaključaka. Faktori su i nekorelisani, odnosno ne postoji problem multikolinearnosti, jer je VIF za oba faktora jednak jedinici.

Tabela 9. Koeficijenti, Studentove t-statistike, signifikantnost i VIF

Model	Unstandardized Coefficients		Standard Coefficients	t	Sig. p	Collinearity Statistics	
	β	Std. Error	β_s			Toleran.	VIF
<i>p</i>	1	2	3	4	5	6	7
(Constant) 2	27972,625	1480,283		18,897	,000	-	-
REGR factor score 1 for analysis 1	6161,723	1528,829	,598	4,030	,001	1	1
REGR factor score 2 for analysis 1	6146,790	1528,829	,597	4,021	,001	1	1

Dependent Variable: Y2009

3.5. Komparativna analiza rezultata dobijenih pomoću regresije R1 i R2

Uporednom analizom regresije R1 (promenljive su faktorski skorovi iz 2007. i 2008. godine) i R2 (promenljive su faktorski skorovi iz 2008 i 2009. godine) mogu se izvesti sledeći zaključci.

- Analizom *Snedecorove F-statistike* zaključujemo da su statistički značajne obe regresije, ali je statistički značajnija regresija R2, bruto društveni proizvod 2009. godine ($F_1 = 11,415$, $F_2 = 16,204$).
- Koeficijenti višestruke determinacije su različiti i veći je koeficijent determinacije druge regresije ($R^2_1 = 0,533$, $R^2_2 = 0,714$). U drugoj regresiji R2 71,4 % varijabiliteta zavisno promenljive Y objašnjavaju dva faktora koja su specificirana faktorskom analizom i koja su ostala u regresiji R2 u drugom koraku.
- Ono što je najbitnije u oba modela su ostali faktorski skorovi koji uključuju iste promenljive. U modelima R1 i R2 ostao je faktorski skor 1 (on ima statistički najznačajniji uticaj na zavisno promenljivu BDP), koji uključuje promenljive: X1 – broj istraživača na milion stanovnika (X₁) 2007, 2008. i 2009. godine i ulaganja u R&D – učešće u BDP-u (X₃) u 2007, 2008. i 2009. godini. U drugi faktorski skor koji je ostao u modelu R1 i R2 uključena je promenljiva „udeo visokotehnoloških proizvoda u izvozu“ (X₄) u 2007, 2008. i 2009. godini (sve $p < 0,05$ i $0,01$), pa se prihvataju alternarivne hipoteze, a to znači da je uticaj tih faktorskih skorova statistički značajan.
- U regresiji R1 i R2 ima dejstva sa zaostajanjem promenljivih jer su u faktorske skorove uključene sve tri promenljive iz 2007, 2008. i 2009. godine.¹⁶
- Promenljiva X5 nema statistički značajan uticaj; nije uključena ni u jedan faktor, dok promenljiva X2 iz 2007. godine ima statistički značajan udeo u prvom faktoru u modelu R1. Pošto su faktori računati na osnovu podataka iz 2007. i 2008. godine, to ova promenljiva ima učešće u prvom faktoru modela R1 sa zaostajanjem od jedne godine. Prilikom izračunavanja faktorskih skorova sve promenljive su dobile odgovarajuće učešće u navedenim faktorskim skorovima.
- U obe regresije ne postoji ni negativna ni pozitivna autokorelacija I reda.
- U obe regresije ne postoji problem multikolinearnosti.

¹⁶ Jovetić S.: *Statistika sa aplikacijom u EXCEL-u*, IP „Dositej“, Gornji Milanovac 2007, 539.

4. Zaključak

U model u radu su uključene samo neke promenljive, međutim, teorijska i praktična istraživanja ovog problema, u svetu i kod nas, ukazuju da u daljoj analizi i specifikaciji statističko-ekonometrijskog modela treba uključiti i brojne druge promenljive, i to:

a. promenljive apsorpcionog kapaciteta: broj diplomiranih u prirodnim i tehničko-tehnološkim naukama, broj zaposlenih u srednje i visoko tehnološki intenzivnim industrijama, broj zaposlenih u visoko tehnološkim intenzivnim uslugama, itd.;

b. promenljive R&D sposobnosti: troškovi za naučnoistraživački i R&D rad poslovnog sektora kao procentualno učešće u BDP-u, broj патената u visoko tehnološki intenzivnim oblastima. Opravdanje za ovu tvrdnju nalazi se i u činjenici da koeficijenti determinacije pokazuju da u prvoj regresiji $R1$ nije uključeno 46,7 % nezavisnih faktora dejstva, a u drugoj $R2$ 28,6 %.

U radu su specificirana dva ista modela, koja su u pogledu promenljivih koje su uključene u model dala iste rezultate. Najveći uticaj na bruto domaći proizvod ima združeno dejstvo promenljivih $X1$ – broj istraživača na milion stanovnika (X_1) 2007, 2008. i 2009. godine i ulaganja u R&D – učešće u GDP (X_3) u 2007, 2008. i 2009. godini. Mora se naglasiti da ove dve promenljive deluju sa zaostajanjem i da dejstvo promenljivih opada sa protokom godina. Pošto smo u specifikaciji modela odradili i običnu regresiju u koracima za 2006, 2007, 2008. i 2009. godinu, originalne promenljive su nezavisne i, što se tiče promenljivih koje imaju statistički značajan uticaj na zavisno promenljivu, dobili iste rezultate, to možemo da preporučimo da mere ekonomske politike treba usmeriti na povećanje broja istraživača (X_1) i ulaganja u R&D jer oni dugoročno povećavaju BDP po stanovniku (urađen je i model sa zaostajanjem od tri godine koji je pokazao statistički značajan uticaj ovih promenljivih iz sve tri godine).

U daljoj analizi i specifikaciji modela biće uključene i druge godine u analizu. Naročito treba da se istakne da su publikovani podaci za 2010. godinu i da će biti specificiran model i na osnovu podataka iz 2010. godine. Specificiranje i drugih regresionih modela i testiranje hipoteza o jednakosti parametara populacije omogućiće izbor optimalnog statističko-ekonometrijskog modela koji bi mogao da posluži kreatorima ekonomske i poslovne politike za upravljanje razvojem na makro i mikro nivou, odnosno posle adekvatne kvalitativne analize i nadgradnje modela, za ekonomsko i poslovno odlučivanje, planiranje, kontrolu i upravljanje.

Literatura

- Furman J., Porter M., Stern S. (2002): „The Determinants of National Innovative Capacity“, *Research Policy* 31/2002, Elsevier, 899-933
- Inno Metrics Pro Inno Europe, <http://www.proinno-europe.eu/metrics> (29. 3. 2012)
- Johnston J. (1998): *Econometric Methods*, McGrawHill, New York
- Jovetić S. (1996): *Upravljanje troškovima kvaliteta*, Ekonomski fakultet, Kragujevac
- Jovetić S. (2007): *Statistika sa aplikacijom u EXCEL-u*, IP „Dositej“, Gornji Milanovac
- Jovetić S., Janković N. (2011): Značaj naučno-tehnološkog razvoja za društveno-ekonomski razvoj zemlje: statističko-ekonometrijski model, 142-151, u: Matejić Vlastimir (ed.): Zbornik radova sa 18. naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Palić
- Jovetić S., Stanišić N. (2009a): „Konvergencija izvoznih struktura evropskih tranzicionih zemalja i zemalja EU-15 sa posebnim osvrtom na Srbiju“, *Industrija*, 1-19
- Jovetić S., Stanišić N. (2009b): „Ulaganje u razvoj ljudskog kapitala kao osnovna determinanta savremenog privrednog razvoja: empirijska studija na primeru evropskih zemalja“, *Ekonomске teme*, 89-105
- Kronja J. (2011): „Vodič kroz strategiju Evropa 2020“, Evropski pokret u Srbiji, Beograd
- Malhotra N. K., Birks F. D. (2006): *Marketing Research / An Applied Approach*, Prentice Hill / Pearson Education, Harlow
- Mladenović Z., Petrović P. (2003): *Uvod u ekonometriju*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Oslo Manual (2005): Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data, OECD and Eurostat
- Reinert E. (2006): *Globalna ekonomija: kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*, Čigoja štampa, Beograd
- SPSS 15.0 (2006) Brief Guide, SPSS INC, Chicago, USA
- SRPS ISO 9000:2007, Sistemi menadžmenta kvalitetom – Osnove i rečnik, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
- SRPS ISO 9001:2008, Sistemi menadžmenta kvalitetom – Zahtevi, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
- SRPS ISO 9004:2009, Ostvarivanje održivog uspeha – pristup preko menadžmenta kvalitetom, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
- Unesco Institute for Statistics, <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>, (26. 9. 2011)

- Veselinović P., Stanišić N., Janković N. (2011): „Obrazovna struktura radne snage Srbije kao faktor međunarodne konkurentnosti i ekonomskog razvoja zasnovanog na znanju“, 152-161, u: Matejić Vlastimir (ed.): Zbornik radova sa 18. naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Palić
- Vuković M. (2011): „Strategija ‘Evropa 2020 – prioriteti i ciljevi’“, *Godišnjak* 5/2013, Fakultet političkih nauka, Beograd, 493-513
- WorldDatabank,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2> (26. 9. 2011)

Prof. Slavica Jovetić, PhD

Graduate School of Economics, University of Kragujevac, Kragujevac

Nenad Janković, MA

Graduate School of Economics, University of Kragujevac, Kragujevac

IMPORTANCE OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: FACTOR MODELS

S u m m a r y

The aim of this paper is to specify statistical-econometric model to show the factors of which innovation depends on economic growth (GDP per capita) and the level of development of selected countries. Based on the established database (structural data 2008th and 2009.) And specified factor models, as well as the results of quantitative and qualitative analysis and conclusions derived on the statistical significance of the impact indicators of development of scientific research and development (NIR) projects and comparative analysis of the model factor analysis, it is possible to obtain information science of sound, which are used for strategic management and decision-making at all levels in the NIR.

Keywords: economic development, factor analysis, variables with a lag, the method of principal components, factor loadings, comparative analysis

VIDEO-IGRE KAO NAJOZBILJNIJI BIZNIS KREATIVNE INDUSTRIJE NA POČETKU 21. VEKA

Koristeći metode komparativne analize, analize primarnih i sekundarnih izvora, sistematskog posmatranja i vrednovanja dobijenih podataka, ovaj rad ima za cilj da najpre dokaže da su video-igre u poslednjih nekoliko godina postale najunosnija grana industrije kulture, kao i da definiše trend kojim će se industrija video-igara razvijati u godinama pred nama. Iako do pre 40 godina nisu ni postojale, video-igre su postale planetarni biznis čiji prihodi iz godine u godinu vrstoglavo rastu. Industrija video igara će ove godine generisati više od sto milijardi dolara obrta. Ta industrija, takođe, vrši enorman uticaj na industriju kompjuterskog hardvera dajući joj, za razvoj privrede krucijalnoj grani industrije zamah nezamisliv bez novca stotina miliona gamera. Zahvaljujući ogromnim finansijskim ulaganjima, video-igre postaju još bolje, zanimljivije i poželjnije, stvarajući tako čarobni *circulum vitiosum* igre kao hiljadugošnjeg čovečijeg sna i zavisnosti od virtuelnog sveta kojim upravljamo sami i u kome, kao nigde i nikada u stvarnom životu, možemo biti sve, čak i sam bog. Razvoj nanotehnologije čini hardver do te mere sićušnim i istovremeno moćnim da milioni ljudi igraju video-igre na mobilnim telefonima. Ubrzani rast svih grana industrije video-igara čini tačno predviđanje trendova na duži rok praktično nemogućim, ali činjenica je da ni recesija ni globalna ekonomska kriza nisu nimalo umanjili ni prihode ni rast industrije, tako da se postavlja pitanje, šta je to što može da zaustavi ove trendove i odvoji ljude od video-igre kao dominantnog modela zabave u 21. veku.

Ključne reči: video igra, hardver, kreativne industrije, novčani obrt, privredni rast

1. Uvod

Ako postoji jedan segment zabavne industrije koji je imao najveći efekat na popularnu kulturu u prethodnom periodu, onda je to sigurno industrija video-igara. Iako pre samo četrdesetak godina nije ni postojala, ova industrija je danas jedna od grana sa najvećim obrtom novca. Video-igre su postale toliko popularne

* Fakultet dramskih umetnosti, Univerzitet umetnosti u Beogradu; e-mail: sasha.filipovic@gmail.com

da se po njima snimaju filmovi, pišu knjige, prave igračke. Od likova iz video-igara i njihovih odnosa stvoren je čitav virtuelni svet koji egzistira paralelno sa stvarnim svetom. Nešto slično kao sa tamagočijem¹, postoji stvarno tržište virtuelnih predmeta, postoji, iako su objekti virtuelni, prava strast, prava ljubav, mržnja, prava ubistva i samoubistva zbog izigranog poverenja.

Video-igre su već par godina najunosniji segment kreativnih industrija sa tendencijom da se dobit vrtoglavo uveća. Iako ne postoji zvanični izvor finansijskih pokazatelja, kompetentni izvori navode da se količina novca koji se okreće u industriji video-igara meri desetinama milijardi dolara. Po podacima „Rojtersa“², svetska potrošnja koja se vezuje za elektronske gaming proizvode³ iznosila je u 2011. godini ukupno 65 milijardi dolara, a u 2012. približila se cifri od 70 milijardi. Trend rasta će se nastaviti i u narednim godinama, s tim što treba očekivati brzi rast u segmentu mobilnih i onlajn igara, navodi u svom najnovijem istraživanju kompanija „Gartner“⁴. Najveća potrošnja u prošloj godini vezana je za igračke konzole, ukupno 44,7 milijardi dolara za softver i 17,8 milijarde dolara za hardver.

Bežični uređaji kao što su tablet i smartfon takođe postaju sve popularniji uređaji za igranje, a sve veći broj plaćenih igara koje se preuzimaju sa onlajn prodavnica mogao bi da pomogne ukupnom porastu potrošnje na video igre. Igre poput *Angry Birds*, koje su dostupne za više OS platformi, preuzete su nekoliko miliona puta na smartfon i tablet uređaje.

„Majkrosoft“ i „Soni“ hostuju usluge onlajn preko svojih *Xbox* i *PlayStation* konzola za igranje i njihovih mreža, *Playstation Network* i *Xbox Live*, dok su multiplejer⁵ igre kao što su *World of Warcraft* i *Lord of the Rings Online*, dostupne na osnovu pretplate za računare. „Majkrofošt“ pokušava da promoviše onlajn igranje putem smartfona sa *Windows Phone 7 OS*, omogućavajući *Xbox Live* uslugu onlajn igranja.

¹ Tamagoči je prenosni digitalni ljubimac, proizveden u Japanu 1996. godine. Do 2010. godine prodato je više od 76 miliona jedinica. Tamagoči je bio mini računar u obliku jajeta sa tasterima pomoću kojih ste obavljali interakciju sa svojim digitalnim ljubimcem. Ukoliko ga ne biste virtuelno nahranili nekoliko dana, tamagoči bi prestao da radi, simulirajući smrt. Fenomen se toliko raširio da u Japanu postoje posebna groblja za uginule tamagočije.

² <http://uk.reuters.com/article/2011/06/06/us-videogames-factbox-idUKTRE75552I20110606>, (23. 2. 2013)

³ U elektronske gaming proizvode spadaju video igre za personalne računare, konzole, bežične uređaje, društvene mreže, bilo za jednog igrača, bilo za više igrača povezanih preko Interneta

⁴ www.gartner.com (23. 2. 2013)

⁵ Multiplejer igre su igre koje u zajedničkom virtuelnom prostoru igra više igrača, najčešće povezanih preko interneta. Ovakav način igranja nema zadat narativ, već se dešavanja u virtuelnom prostoru igre definišu potezi igrača, čime svaka nova partija ima potencijal da bude potpuno drugačija.

Ipak, budućnost bi, uz dalje povećanje novčanog obrta, mogla da bude šira od tradicionalnog shvatanja video-igara. Igranje onlajn bi moglo da preuzme mnogo veći udeo od ukupne potrošnje, budući da društvene mreže i novi modeli igranja igara polako osvajaju ovaj prostor. Mnoge onlajn igre trenutno se zasnivaju na pretplati, ali sve veći deo je besplatan jer su producenti odlučili da zarađuju novac kroz oglašavanje u igri ili prodajom virtuelnih dobara i dodatnih usluga.

2. Igra uopšte i kompjuterska ili video-igra

Kao i kod većine pojmova iz oblasti šire kulture, i pojam igre ima više definicija. Za potrebe ovog rada zadovoljićemo se određenjem pojma igra koji su dali verovatno najveći teoretičari igre, Johan Huizinga (*Johan Huizinga*)⁶ i Rože Kajoa (*Roger Caillois*)⁷.

Igra je⁸ dobrovoljna radnja ili delatnost koja se odvija unutar nekih utvrđenih vremenskih ili prostornih granica, prema dobrovoljno prihvaćenim ali i bezuslovno obaveznim pravilima, kojoj je cilj u njoj samoj, a prati je osećaj napetosti i radosti i svest da je ona „nešto drugo“, nego „obični život“.

Nasuprot Hujzingi koji igru i njen značaj određuje situiranjem ovog fenomena u temelj istorije civilizacije, francuski mislilac Rože Kajoa (*Roger Caillois*) u delu „Igre i ljudi“⁹ akcent stavlja na opis i kvalifikaciju igara; on ističe da je igra slobodna, izdvojena, neizvesna, neproaktivna, propisana i fiktivna, razlikujući pritom četiri osnovne kategorije igre: (1) *agon*, tj. igre koje se javljaju kao takmičenje, kao borba u kojoj postoje jednaki uslovi za protivnike (sportska takmičenja, bilijar, šah); (2) *alea*, igre suprotne agonu, igre u kojima odluka ne zavisi od igrača jer posredi nije igra s protivnikom, već sa sudbinom (rulet, kocka, lutrija, opklada); (3) *mimicry*, igre u kojima igrač odbacuje svoju ličnost i oponaša nekog drugog (gluma, scenske umetnosti, podražavanje nekog drugog); (4) *ilinx*, igre koje počivaju na izazivanju vrtoglavice, na poremećaju percepcije (ekstremni sportovi, brzo okretanje u krug, alpinizam, hod po konopcu).

Kompjuterska (video) igra je prema Markusu Overmarsu (*Markus Overmars*)¹⁰, softver (kompjuterski program) gde jedan ili više igrača, koristeći

⁶ Johan Huizinga (1872–1945), holandski istoričar i jedan od osnivača moderne istorije kulture.

⁷ Rože Kajoa (*Roger Caillois*) 1913–1978, francuski intelektualac, književni kritičar, sociolog i filozof. Dao je veliki doprinos teoriji igre.

⁸ Huizinga Johan: *Homo ludens*, Zagreb 1992, 31.

⁹ Kajoa Rože: *Igre i ljudi*, Beograd 1979, 37.

¹⁰ Markus Hendrik Overmars (1958–), holandski naučnik i predavač programiranja za video-igre. Overmars vodi i Centar za geometriju, sliku i virtualna okruženja na Univerzitetu u Utrehtu.

odgovarajući hardver, donose odluke kroz kontrole igre i resursa u potrazi za ciljem¹¹.

Video-igre u sebi sjedinjuju hiljadugodišnju tradiciju „igre“ kao preteče ljudskih kulturnih delatnosti iz osvita civilizacije i nešto kraću tradiciju „igračke“ kao predmeta koji su davani deci kako bi se zabavila ili obrazovala¹².

Prvi izum koji bi se mogao nazvati video-igrom, bio je „Uređaj za zabavu na principu zračenja katodne cevi“¹³, patent koji su podneli Tomas T. Goldsmit Junior (*Thomas T. Goldsmith Jr.*) i Estl Rej Man (*Estle Ray Mann*)¹⁴ početkom 1947. godine. Njihov uređaj bio je zasnovan na principu radarskog displeja, koji je korisniku omogućavao kontrolu nad jednom vektorski nacrtanom tačkom čije je navođenje simuliralo ispaljivanje rakete na fiksirane mete. Ipak, proizvod koji se smatra prvom video-igrom nastao je 1958. godine u jednom istraživačkom centru američke vojske, koja je u tom trenutku bila jedino mesto na kome se eksperimentisalo sa računarima i računarskom tehnologijom. Igra se zvala *Tennis for Two*, i ona reprezentuje mladalački, adolescentni duh vojnog inženjera Vilija Higinbotama (*William A. Higinbotham*)¹⁵, koji je bio nuklearni fizičar i koji je svojevremeno radio na prvoj atomskoj bombi. Naučnici zaposleni u istraživačkom centru američke vojske su, zabave radi, svakog vikenda organizovali takmičenja na koja je svako od njih donosio izum koji su napravili u slobodno vreme. Vili Higinbotam je doneo osciloskop prerađen da simulira teniski meč. Činjenica da je on uzeo jedan od najskupljih komada vojne opreme koji su u to vreme imali i preradio ga da se na njemu igraju igre je istovremeno i buntovan i infantiln, ali je označio krucijalni iskorak kompjutera iz vojske, i dao im sasvim novu primenu i smisao. Nešto kasnije nastala je igra *Spacewar*, napravljena na univerzitetu MIT, na prvom personalnom kompjuteru, PDP1¹⁶, koji je koštao je

¹¹ Habgood Jacob, Overmars Mark: *The Game Maker's Apprentice: Game Development for Beginners*, London 2006, 35.

¹² Razvoj današnjeg pojma igračke počinje u 16. veku. Tvrdi se da je jedan od prvih konstruktora igračaka bio Rene Dekart, koji je izradio mehaničku figuru mlade devojke, kako bi prikazao sopstvenoo shvatanje o „ljudima kao veoma usavršenim mašinama“. Zanimljivo je da jedan od prvih teoretičara igračaka bio Džon Lok, kome se pripisuje ideja da igračke nisu puke tričarije i da je veoma korisno davati ih deci kako bi se zabavila, ali i obrazovala.

¹³ US Patent 2455992 (A), <http://v3.espacenet.com/publicationDetails/biblio?CC=US&NR=2455992&KC=&FT=E>

¹⁴ Thomas Toliver Goldsmith, Jr. (1910–2009), američki televizijski pionir i kopronalazač prve arkadne video-igre na principu zraka katodne cevi.

¹⁵ William (Willy) A. Higinbotham (1910–1994), američki fizičar, autor prve kompjuterske igre, *Tennis for Two*, koji je tokom Drugog svetskog rata radio u istraživačkoj laboratoriji američke vojske u Los Alamosu, gde je napravljena prva nuklearna bomba.

¹⁶ PDP-1 (Programmed Data Processor 1) je prvi računar kompanije „Digital Equipment Corporation“ proizveden 1959. godine. Njegovim korišćenjem na univerzitetu MIT postao je instrumentaln u stvaranju hakerske kulture, i ostao je poznat kao prvi hardver na kome je igrana jedna video-igra, pomenuti *Spacewar*.

120 hiljada dolara, bio je veličine frižidera, i predstavlja prvi ozbiljan iskorak ka video-igri u današnjem obliku. Dok je *Tennis for Two* bio osmišljen kao distrakcija od svakodnevnog posla, *Spacewar* je oslikao tadašnje strahove, razmišljanja i tendencije. Autor je igru distribuirao kao kompjuterski kod drugim programerima koji su imali PDP1 kompjuter, i u narednih nekoliko godina, zahvaljujući činjenici da je bila jedina, bila je najpopularnija igra na svetu. Stiv Rasel (*Steve Russell*)¹⁷ – autor igre – zaslužan je i za pronalazak džojstika, kao i za uvođenje destrukcije u svet video-igara.

Ralf Baer (*Ralph Baer*)¹⁸, inženjer koji se smatra Tomasom Edisonom video-igara, prvi je prepoznao potrebu i potencijal stvaranja mogućnosti konzumentima da video-igre igraju u kućnim uslovima, i stvorio je prvu kućnu konzolu, *Magnavox Odyssey*.¹⁹ Ta konzola u finansijskom smislu nije prošla dobro, najviše zahvaljujući nepostojećem marketingu, ali je bila revolucionarna u više aspekata. Najpre, učinila je televizor interaktivnim aparatom, i koji tada prvi put postaje uređaj na kome možete da utičete na ono što se dešava na ekranu, što je bila fantastična mogućnost eskapizma od mračnih vesti koje su dominirale ekranima krajem šezdesetih godina prošlog veka. Drugi revolucionarni aspekt konzole *Magnavox Odyssey* je bila u tome što je bila prekursor naredne konzole i kompanije koja je prva uvela video-igre u svet ozbiljnog biznisa i igre velikih brojeva.

Ta kompanija bila je „Atari“, koju je osnovao Nolan Bušnel (*Nolan Bushnell*)²⁰, koji se u mnogim krugovima smatra ocem video-igara, a njihov proizvod kojim su osvojili svet bila je igra *Pong*, distribuirana na arkadnim aparatima lociranim u barovima, bilijar klubovima ili specifičnim mestima namenjenim interaktivnoj zabavi. Uspeh igre *Pong* je kompaniju „Atari“ učinio jednom od najprofitabilnijih kompanija u tom periodu, a svakako jednu od vodećih u IT sektoru, ali je pravi uspeh došao nekoliko godina kasnije, kada je Atari predstavio prvu masovno prodavanu konzolu za kućno igranje, *Atari 2600*. Ova kulturna naprava je prodana u 30 miliona primeraka do 2004²¹, i inspirisala je bezbrojne kopije. *Atari 2600* je prvo parče hardvera koje je dalo ozbiljan finansijski i kreativni impuls dizajnerima i autorima video-igara milionskim tiražima, što je do nedugo pre toga bilo nezamislivo.

Ulazak japanskih proizvođača na tržište video-igara doneo je velike promene u biznis modelu i izazvao tektonske poremećaje na tržištu. Počev od igre *Space*

¹⁷ Steve Russell (1937–), američki programer i naučnik, autor jedne od prvih video igara, *Spacewar*.

¹⁸ Ralph H. Baer (1922–), nemačko-američki inženjer i pionir video-igara, zaslužan za brojne inovacije u industriji.

¹⁹ Konzola je dizajnirana 1966, prototip je napravljen 1968, a harver je predstavljen javnosti 1972. godine.

²⁰ Nolan Key Bushnell (1943–), američki inženjer i pronalazač, osnivač kompanije „Atari“.

²¹ *Atari VCS (Atari 2600). A Brief History of Game Console Warfare*. BusinessWeek; http://images.businessweek.com/ss/06/10/game_consoles/source/3.htm (23. 2. 2013)

*Invaders*²², koja je prva dovela do vezivanja video-igre za omladinu i izazvala prvi veliki tehnološki jaz između generacija, preko igre *Pac-Man*, značajne najpre što je to prva igra koja je imala devojke za ciljnu grupu, ali i po tome što je *Pac-Man* postao prvi fenomen pop kulture i svojevrtni frontmen čitave industrije. Preuzimanje velikog dela tržišta od strane japanskih kompanija „Nintendo“²³ i „Sega“²⁴ donelo je izmenu u tome što su igre za njihove konzole mogle da prave samo određene kompanije, najčešće njihovi proizvodni studiji, ali i drugi koji su potpisali ekskluzivne ugovore. Između te dve kompanije je otpočeo pravi rat konzolama, ali je početkom devedesetih godina prošlog veka jedna treća japanska kompanija zauvek promenila lice video igara. Bila je to kompanija „Soni“, elektronski gigant, koja je u biznis video-igara ušla kao saradnik kompanije „Nintendo“ na razvoju CD uređaja kao medija za distribuiranje video-igara. Nesuglasice između dve kompanije su dovele do toga da „Soni“ napravi svoju konzolu za kućno igranje i u nju implementira CD uređaj razvijan za „Nintendo“, a finalni proizvod *Sony Playstation*, okončao je rat konzola u trijumfalnom maniru – kompanija „Sega“ nedugo zatim odustaje od razvoja konzola i posvećuje se isključivo razvoju video-igara, a „Nintendu“ je trebalo neko vreme da se oporavi od snažnog udarca koji je pretrpeo. Razlog uspeha konzole *Sony Playstation* je u neku ruku jednostavan – na dotadašnjim konzolama, igre su distribuirane na kertridžima, koji su imali 64 ili 128 kB memorije, dok je *Playstation* koristio CD sa kapacitetom od 650 MB, što u praksi znači mnogo puta detaljnija grafika, kompleksniji gejملهj i elaboriraniji narativi, uz snažan impetus proizvođačima video-igara da se kreativno razmahnu, jer je konačno postojao hardver koji može da podrži kompleksne softvere za zabavu.

3. Video-igre kao najunosniji biznis kreativne industrije²⁵

Kao i većina novouvedenih termina u naučni diskurs, i termin kreativne industrije ima različite definicije, a za potrebe ovog teksta, ja sam se opredelio

²² *Space Invaders* (*Supēsu Inbēdā*) je arkadna video igra koju je dizajnirao Tomohiro Nišikado i koja je izašla 1978. godine.

²³ Nintendo Co., Ltd. je multinacionalna korporacija sa sedištem u Kjotu, Japan. Jedan je od najvećih i najznačajnijih svetskih proizvođača hardvera i softvera za video-igre. Do oktobra 2010, kompanija „Nintendo“ je prodala 565 miliona hardverskih jedinica i 3,4 milijarde softverskih jedinica i predstavlja jedan od najistaknutijih simbola industrije video-igara.

²⁴ „Sega“, takođe multinacionalna kompanija, koja proizvodi video-igre i arkadne aparate, a dugi niz godina je bila jedan od najvažnijih igrača na tržištu konzola za kućno igranje. Prepoznatljivost brenda *Sega* ga čini jednim od sinonima za proizvođača i izdavača video-igara.

²⁵ Za potrebe ovog rada, termine „kreativne industrije“ i „industrije zabave“ treba posmatrati kao sinonime.

za naučno mišljenje profesora Gojka Rikalovića, koje u malo širem citatu sledi u narednom paragrafu.

„Polovinom 70-ih i 80-ih godina XX veka desile su se značajnije promene u svetskoj ekonomiji koje su dovele do ugroženosti tradicionalnih industrija i regiona u kojima su one bile razmeštene. Država i privatni sektor nisu na najbolji način uspevali da te probleme reše, pa je u takvim uslovima bilo povećano interesovanje za koncept socijalne privrede, koja je, zajedno sa privatnom i javnom ekonomijom, trebalo da omogući potpunije zadovoljenje društvenih potreba. U tom kontekstu, početkom 90-ih godina prošlog stoleća javlja se nova sintagma – *creative industries* (kreativne industrije) koja označava aktivnosti koje, pre svega, nisu imale funkciju „dostizanja blagostanja“ (nisu bile posmatrane kao deo privrede), nego je njihov prevashodni zadatak bio usmeravanje ka stvaranju demokratskog društva koje promovise simboličke vrednosti (estetika, imidž, dizajn itd.) radi uvođenja novog koncepta ekonomske i društvene konkurentnosti. Upravo zato se od kreativnih delatnosti mnogo očekuje, jer sve što nije ostvareno putem „klasičnog“ tržišta i državne politike nije imalo karakter opšteg načina unapređenja kvaliteta društvenog i individualnog života. Danas se, međutim, kreativna ekonomija u Evropskoj uniji i SAD tretira kao veoma značajno područje razvoja i važna delatnost u promovisanju kreativnog preduzetništva koje postaje jedno od ključnih instrumenata za smanjenje nezaposlenosti, podsticanje inovativnosti, socijalne povezanosti i uključenosti.“²⁶

Generacijama unazad proizvodi ili tendencije koje izgledaju i predstavljaju se kao potpuno originalne i nove, u stvari nisu nove.²⁷ Gotovo po pravilu, svaki novi proizvod, uz ono što je autentično i endemski njegovo, u sebi nosi mnogo elemenata različitih proizvoda iz prošlosti, prateći čitav neprekinuti niz okolnosti koji svaku konkretnu stvar dovodi u svaki dati trenutak u vremenu. Tako ni video-igre nisu prost broj, deljiv samo samim sobom i brojem jedan, da upotrebim matematičku analogiju, već su sadržalac različitih umetničkih i tehnoloških dostignuća iz prošlosti, koje su uslovile njihovu genezu i egzistenciju. Ono što se desilo kasnije, i što se dešava i dalje, je evolucija, diferencijacija i specijalizacija video-igre kao proizvoda kreativne industrije, i video-igra je, kako je dobijala na prepoznatljivosti – time na popularnosti pa i na značaju, postajala dominantan faktor svog razvoja, uz to kroz simbiotsko delovanje pomogavši u razvoju svih onih grana ljudske delatnosti koje su neophodne za njen nastanak i plasman, i

²⁶ Rikalović G.: „Ekonomska valorizacija razvojne uloge kreativnog sektora“, tematski zbornik *Kreativne industrije i ekonomija znanja*, Akademika, Beograd 2009, 38-47; www.madmarx.rs (23. 2. 2013).

²⁷ Recimo, strateške igre su prisutne u svim modernim kulturama, ali nisu njihov izum. Najstarije su šah, koji je najveću popularnost dostigao u Evropi i na Bliskom istoku, „go“ u Aziji, kao i malo poznata igra „mankala“ u Africi. Za sve ovakve igre je karakteristično da se zasnivaju na suprotstavljanju različitih strateških sistema, u kojima je pretvaranje protivnikovih slabosti u sopstvene prednosti važno umeće na putu do pobeđe.

postala značajan deo kompletne IT industrije²⁸, kao i katalizator tehnološkog progressa određenih delova industrije kompjuterskog hardvera, naročito GPU²⁹ procesora. Video-igra je, takođe, i jedan od najvažnijih razloga za razvoj procesora za obrađivanje fizike³⁰ (PPU, Physics Processing Unit), bez obzira na to što on ima primenu i u drugim segmentima IT stvaralaštva. Pomenuta simbioza je igra sa pozitivnom sumom³¹, da se poslužim terminom iz teorije igre, jer uz tehnološki razvoj koji garantuje kvalitetniji proizvod, ona je donela i veliki novac za obe strane.³² Treba imati u vidu da limit na vizuelni, dizajnerski, narativni i svaki drugi kvalitet video-igre određuju trenutne hardverske mogućnosti, jer softverski je uvek moguće igru načiniti realističnijom, kompleksnijom ili interaktivnijom, a jedino otvoreno pitanje je koju količinu informacija po sekundi mogu da obrade namenski procesori bilo računara bilo konzole za video-igre. Pitanje je da li bi Murov zakon³³, po kome se računarske performanse udvostručuju nakon svakih 18 meseci, bio još uvek tačan da proizvođači softvera nisu postavljali strože hardverske zahteve za pokretanje svojih proizvoda i time potrošače uslovljavali kupovinom novog hardvera. Opet, u tome su najvažniju ulogu imale video-igre, iako ne treba zanemariti ni čitavu gamu profesionalnog softvera, koji kupuje dosta manji broj ljudi nego što kupuje video-igre, ali je cena pojedinačnog softvera dosta veća, pa su tako prihodi značajno veliki.

²⁸ Ovde se misli na kompletan sektor industrije informacionih tehnologija, koji uključuje proizvođače hardvera i softvera, kao i sektor usluga i kreativni sektor u informacionim tehnologijama.

²⁹ *Graphics Processing Unit*, nekada deo osnovnog procesora, a sada odvojeni procesor za obrađivanje grafičkih podataka, i njegov razvoj je bitno uticao na poboljšanje performansi video-igara.

³⁰ *Physics Processing Unit* ima najveću primenu u računanju fizičkih proporcija i implementaciji zakona fizike u virtuelni svet igre, i stvaranjem posebnog procesora za tu vrstu računanja oslobođeni su kapaciteti i centralnog i grafičkog procesora.

³¹ Po matematičkoj teoriji igara „igra sa pozitivnom sumom“ je igra u kojoj svi igrači dobijaju nešto, za razliku od „igre sa negativnom sumom“ u kojoj svi gube, ili „igre sa nultom sumom“ u kojoj jedan dobija sve a drugi gubi sve.

³² Proizvođači video-igara najčešće postavljaju strogu minimalnu hardversku konfiguraciju za pokretanje igre, bilo da se radi o novom setu grafičkih čipova ili samo nekoj osobini koju nova generacija hardvera ima, i time stimulišu prodaju grafičkih karti, a s druge strane, osnovna primena tih kartica je u video-igramima, i često nove grafičke karte dolaze spakovane sa nekom video-igrom koja najbolje pokazuje tehnološki napredak hardvera. Time se stvara neka vrsta začaranog kruga između proizvođača igara i hardvera u kome svi iznova dobijaju.

³³ Gordon Mur, jedan od osnivača kompanije „Intel“, u jednom intervjuu datom 1965. godine je formulisao stav da, ukoliko se tadašnji trendovi nastave, proizvođači procesora će zbog smanjenja veličine biti u stanju da na istu površinu procesora smeste duplo više tranzistora na svakih 18 meseci. Njegov stav je pojasnio jedan od tadašnjih direktora „Intela“ Dejvid Haus, rekavši da to znači da će se performanse procesora duplirati na svakih 18 meseci, kao direktna posledica duplo većeg broja tranzistora. Iako je Mur predvideo da će taj trend potrajati 10 godina, on je još uvek u toku, tako da se taj Murov stav naziva Murov zakon.

Apstraktni produkcionni model video-igre je sličan apstraktnom produkcionom modelu više različitih dramskih umetnosti. Proizvodni ciklus uključuje najavu, preprodukciju, produkciju u kojoj učestvuje više različitih grupa usko specijalizovanih profesionalaca koji rade na određenom aspektu finalnog proizvoda, postprodukciju, marketing i prodaju. Samim tim, i menadžment video-igre je sličan menadžmentu u pozorištu, filmu, televiziji ili radiju. Organizaciona struktura zavisi od veličine produkcione kompanije, a u onim kompanijama čije kvalitetno poslovanje dovodi do rasta, on najčešće jeste složen, jer se horizontalan i vertikalni rast u praksi kombinuju.³⁴ Slično filmskoj industriji, i u industriji video-igara produkcionim kompanijama su za plasman svojih proizvoda neophodni distributeri, koji se u industriji video-igara zovu izdavači, i koji su, kao i na filmu, glavni pokretač industrije i osnovni finansijer produkcionih kuća. Naravno, postoji i nezavisna scena koju čine relativno mali proizvođači video-igara, kojima je od pomoći internet kao distribucionni kanal sa minimalnim troškom, ali koji posluju skoro bez ikakvog marketinga, pa je i njihovo učešće zanemarljivo, čak dosta manje u poređenju sa nezavisnom filmskom scenom, bilo u pogledu priznatosti bilo u pogledu prepoznatljivosti, o zaradi da ne govorimo.

4. Razlika video-igara u odnosu na druge grane kreativne industrije

Ovo je dobar trenutak da ukažemo na jednu od ključnih razlika video-igara u odnosu na druge grane industrije zabave – kod video-igara snaga je u brojnosti, bilo članova i specijalizacije kreativnih timova, bilo računarskih jedinica na kojima se proizvod stvara, i teško je napraviti konkurentan proizvod bez velikog tima i skupog hardvera. Razvoj bežičnih uređaja i njihovo širenje su donekle ublažili te zahteve i omogućili manjim i siromašnijim kompanijama da izađu sa konkurentnim proizvodima jer su performanse uređaja kao što su mobilni telefoni, tableti i slično nemerljivo slabije od performansi računara i konzola za igranje, pa su tako i očekivanja publike od igara za bežične uređaje bila manja od očekivanja koja stoje pred igrima za računare ili konzole.³⁵ Jednostavnim igrima distribuiranim preko društvenih mreža razvila se nova grana industrije video-igara, koja u poslednjim godinama beleži ogroman rast i sve značajnije učestvuje u ukupnoj godišnjoj zaradi čitave industrije.³⁶ Važna karakteristika

³⁴ Maričić Nikola: *Menadžment radija*, Beograd 2007, 54.

³⁵ Primera radi, PES 2013, simulacija fudbala, za pokretanje na računaru zahteva *Core2Duo* procesor na 2,6 GHz, naprednu grafičku kartu i veliku količinu RAM memorije, dok istu igru prilagođenu za bežične uređaje pokreće procesor manjeg takta od 1 GHz, bez dodatnog grafičkog procesora, što govori da su igre za bežične uređaje prilagođene većini uređaja, a zahtevnost se ogleda u verziji operativnog sistema instaliranog na uređaj.

³⁶ Tokom 2010. godine mobilni segment industrije video-igara je porastao za 15 %, a predviđa se da će do 2015. godine rast tog segmenta biti 20 % godišnje; www.gartner.com (23. 2. 2010).

ovih igara je da su one u svojoj osnovnoj verziji besplatne, uz mogućnost, ili čak sugestiju, da platite za premijum sadržaje, koji se opet razlikuju od igre do igre. Širenje video-igara preko društvenih mreža donelo je značajno povećanje ukupnog broja igrača video-igara, napravivši primamljiv proizvod koji je svojom inicijalnom jednostavnošću ostvario snažan apel na dotadašnje neigrače. Naravno, ne treba zanemariti činjenicu da se novi igrači po pravilu drže samo igara koje igraju preko društvenih mreža, bez želje da odigraju neku neuporedivo komplikovaniju igru, makar ona bila i malo glomaznija verzija one igre koju igraju na društvenim mrežama.

Dostupnost i mogućnost igranja kada i koliko kod želite je još jedna osobenost video igara. I dok se najveći broj video-igara i dalje igra na računarima i konzolama, razvoj smartfon uređaja sa sve kompleksnijim operativnim sistemima su omogućili da u džepu ponesete i sistem na kome možete da igrate video-igre, koji je dovoljno kvalitetan da veliki izdavači video-igara prilagođavaju svoje najprodavanije naslove za *Android*, *iOS* ili *Windows Mobile*³⁷, iako je znatno manje sofisticiran čak i od prenosnih konzola za igranje, kao što su *Playstation Vita* ili *Nintendo 3DS*³⁸.

Ipak, osnovna specifičnost industrije video-igara, koja je u isto vreme i ograničavajući faktor i instrument progresa, je njena безусловna povezanost sa industrijom računarskog hardvera. Bilo da se radi o kućnim računarima ili konzolama za igru, garantovano je da će svaka sledeća generacija hardvera doneti kvalitetnije video-igre, jer je osnovna razlika same video-igre u odnosu na ostale proizvode kreativne industrije njena interaktivnost, koja dovodi do uživanja, koji je jedan od ciljeva eskapizma, a interaktivnost je amplifikovana grafičkom realističnošću, veličinom sveta igre, mogućnostima različite interakcije i broja interaktivnih predmeta u svetu igre i ostalim elementima za koje je preduslov da data hardverska konfiguracija može da procesira tu količinu informacija po jedinici vremena i omogućiti nesmetano igranje.

U trenutku kada većina globalnih medija doživljava pad ili stagnaciju, industriju video-igara od svih ostalih delova industrije kulture razlikuje njen rast. Krajem sedamdesetih godina prošlog veka, industrija video-igara vredela je tek nekoliko milijardi američkih dolara godišnje, ali je neprekidno rasla, tako da već u poslednjoj deceniji dvadesetog veka samo od prodaje softvera, u ovom konkretnom slučaju – video-igara, isključujući sve mašine neophodne za igranje istih, prešao je granicu od deset milijardi dolara godišnje. Samo par godina kasnije,

³⁷ *Microsoftov Sims 3*, *Konamijev Pro Evolution Soccer*, *Tomb Raider* ili *Colin McRae Rally* samo su neke od igara koje su dostigle slavu kao igre za računare i konzole, a kasnije su uspešno portovane na mobilne uređaje.

³⁸ *Playstation Vita* i *Nintendo 3DS* su prenosni sistemi za igranje video-igara, i predstavljaju najnoviju generaciju igračkog hardvera te vrste, koji je preteču imao u „Nintendovom“ uređaju *GameBoy* iz devedesetih godina dvadesetog veka. Oni koriste fizičke medije i po performansama su znatno napredniji od drugih bežičnih uređaja kojima igranje nije primarna namena (mobilni telefoni, tableti i sl.).

početkom veka, ukupan prihod industrije prešao je 20 milijardi dolara godišnje. A kada se na prodaju samih medijuma doda i zarada od onlajn pretplata, što je novitet u industriji karakterističan za drugu polovinu prve dekade 21. veka, ukupna zarada industrije video-igara u 2008. prešla je 40 milijardi dolara.³⁹ Na sajtu specijalizovanom za statističke podatke⁴⁰, objavljeno je da se u 2012. godini zarada industrije video-igara približila cifri od 70 milijardi dolara, uz projekcije koje govore da će u ovoj godini⁴¹ ukupni prihodi industrije video-igara značajno preći tu cifru. Izveštaj kompanije za istraživanja u video-igramama i industriji zabave „DFC Intelligence“ predviđa da će globalno tržište video-igara porasti sa 67 milijardi dolara u 2012. na 82 milijarde dolara u 2017, a najveći rast se očekuje u segmentu video-igara za bežične uređaje.⁴²

Sve te činjenice dozvoljavaju da video-igre označimo kao najvredniji prodavani medijum za zabavu na svetu, prevazivši prodaju *Bluray* i DVD diskova, muzike (ne računajući digitalni download) i ukupne zarade od bioskopskih karata. Poređenja radi, bioskopske blagajne u SAD su u 2012. godini ostvarile prihod od 10,71 milijardi dolara, od 1,37 milijardi prodatih karata, a projekcije za 2013. predviđaju pad i u broju prodatih karata i u prihodu, bez obzira na veću cenu karte za 3D projekcije, koje u ovom slučaju tek održavaju sistem na sličnom nivou prihoda, bez obzira na kontinuiran pad u prodaji karata.⁴³

Ono što posebno ide naruku video-igramama u poređenju sa ostalim proizvodima kreativnih industrija je to što su one, per se, optimalno prilagođene digitalnoj eri. Mnogi kulturni pokretni i kulturne paradigme su u svom središtu imale određene oblike kulturnog stvaralaštva, i ti oblici su na neki način ovaploćavali najznačajnije karakteristike tih modela. Tako je film, ali ne u svojoj sveukupnosti, već u svojim avangardnijim formama, poput *Čoveka sa filmskom kamerom*⁴⁴ Dzige Vertova (*Dziga Vertov*), materijalizovao modernizam, dok je televizija stajala kao bitan temelj postmodernističke kulture, omogućavajući konzumentima da menjajući kanale vide fragmentirani beskraj različitih kulturnih diskursa. Slično je i sa video-igramama i nadolazećim kulturnim modelom, digimodernizmom. Tu ne treba obraćati pažnju na činjenicu da su video-igre predatiraju digimodernizam, jer je isti slučaj bio i sa filmom i modernizmom, odnosno televizijom i postmodernizmom.⁴⁵

³⁹ Chatfield Tom: *Fun Inc*, London 2010, 27.

⁴⁰ <http://www.grabstats.com/statmain.aspx?StatID=430> (23. 2. 2013).

⁴¹ 2013. godine.

⁴² <http://finance.yahoo.com/news/video-game-industry-set-growth-122000072.html> (23. 2. 2013)

⁴³ <http://www.the-numbers.com/market/> (23. 2. 2013)

⁴⁴ Dziga Vertov, „Человек с киноаппаратом“, nemi, eksperimentalni, dokumentarni film premijerno prikazan 1929. godine u SSSR, svojim eksperimentalnim pristupom je materijalizovao osnovne karakteristike modernizma.

⁴⁵ Kirby Alan: *Digimodernism*, New York 2009, 167.

Kreativne industrije temelje najveći deo svojih prihoda na prodaji fizičkih proizvoda preko prodajnih mesta, bilo da se radi o knjigama, novinama, časopisima, muzici, filmu ili televiziji, i ubrzana migracija potrošača prema digitalnim formatima donosi značajno umanjenje njihove profitabilnosti. U poslovnoj praksi važi nepisano pravilo – cena proizvoda zavisi od cene distribucije, a kada je sredstvo distribucije internet – trošak je blizu nule. Video-igre su opet fantastično prilagođene novom dominantnom distribucionom metodu. I kada uzmemo u obzir problem piraterije, video-igre su manje oštećene od ostalih kreativnih industrija, jer ih je teže piratizovati. Niko neće gledati piratsku kopiju filma ako u njoj fali neki deo, pa tako ni video-igre, daleko kompleksnije u smislu zaštite, sadržaja i elemenata koje sadrži. Naravno, piratske kopije gotovo svih naslova postoje, ali po pravilu takve kopije nemaju stopostotnu funkcionalnost originalnog primerka. Piratizovane igre za PC nemaju mogućnost onlajn igranja, jer čim se povežete sa serverom, on prepozna piratsku kopiju i onemogućuje dalje igranje, uz prateće konsekvence koje se razlikuju od slučaja do slučaja. Piratizovati igre za konzole je još teže, i da biste mogli da igrate takve igre na svojoj konzoli, morate nju da softverski prilagodite za reprodukciju piratizovanih sadržaja, što opet isključuje onlajn komponentu, ali i donosi potencijalnu štetu sistemu za igranje čija cena nije zanemarljiva, i rizikujete razne druge reperkusije, tako da sve to zajedno čini da problem piraterije u video-igramama, iako postojeći, ima znatno manji negativan finansijski efekat.

Šta je razlog ovako galopirajućeg trenda rasta u prihodima industrije video-igara? Deo razloga je u psihosocijalnim karakteristikama video-igre kao medija. Od proizvoda industrije kulture, video-igre su verovatno najadiktivnije, i to zbog dublje ukorenjenih želja i potreba ljudi. Video-igra konzumentu pruža priliku da zadovolji svoje želje za igrom, pobedom, nadmetanjem, eskapizmom, kontrolom, kao i početnom jednostavnošću koja lagano uvodi u sve kompleksniji svet. Dobar primer za to predstavlja igra *Tetris*, jedna od najpopularnijih igara svih vremena. Tajna uspeha ove igre leži u, jednom delu, kombinaciji visoke sofisticiranosti i bezgrešne jednostavnosti. Možete naučiti da igrate *Tetris* za nekoliko sekundi, ali je izazov koji ova igra predstavlja nedostižan. U matematičkom smislu, *Tetris* predstavlja NP-teški problem⁴⁶, što znači da je igranje *Tetrisa* matematički beskrajan poduhvat, u kome su i najbolji igrači osuđeni na neizbežni poraz. Ovde, u svojoj najjednostavnijoj formi, nalazi se jedna od fundamentalnih poenti video-igara: one mogu biti lake za razumeti, ali ne smeju biti lake za ovladati ili kompletirati.⁴⁷ Zato su i najadiktivnije igre one koje praktično nemaju kraj, poput masivnih multiplejer onlajn igara, ili igara na društvenim mrežama kao što je *Farmville*. Te igre nemaju kraj, igranjem se samo stiče iskustvo i resursi, ali korisnici im se nepogrešivo vraćaju.

⁴⁶ Nedeterministički u polinomijalnom vremenu teški problem, jedan deo klase problema u računarstvu.

⁴⁷ Chatfield Tom: *Fun Inc*, London 2010, 42.

Drastično povećana dostupnost video-igara i rasprostranjenost uređaja na kojima video-igre mogu da se igraju je drugi krucijalni razlog ukupnog rasta industrije video-igara. Mobilni telefoni i tablet uređaji dodatno amplifikuju važnu karakteristiku video-igara, a to je da ih možete igrati u bilo kom trenutku, koliko god dugo hoćete. Naravno, rasprostranjenost uređaja je dovela i do konstantnog rasta ponude igara za bežične uređaje na onlajn prodavnicama, gde za sasvim malo ili nimalo novca možete za svega nekoliko desetina sekundi preuzeti igru koju želite i da nesmetano uživete u njoj. Istraživanje internet sajta specijalizovanog za mobilnu industriju „Geekaphone“ za 2011. godinu pokazuje neke impresivne podatke:

- predviđa se da će industrija video-igara za mobilne uređaje dostići zaradu od 54 milijarde dolara godišnje do 2015. godine;
- 84 % vlasnika tablet uređaja igra video-igre;
- između 70 % i 80 % svih mobilnih *downloada* su video-igre;
- igra *Angry Birds* je preuzeta 140 miliona puta;
- proizvođači igara za mobilne uređaje su zaradili 87 milijardi dolara od oglašivača u 2010, a predviđa se da će se ta cifra udesetostručiti do 2015. godine.⁴⁸

5. Zaključak

Svi pokazatelji govore da je industrija video-igara već premašila ostale industrije kulture, ostavivši i Holivud daleko iza sebe. Činjenica da je u vremenu digitalizacije i izmeštanju u digitalni kulturni prostor video-igra najpodesnija, i kao da je od svog nastanka čekala da se sve kockice polako spoje u sliku koja govori da će čitava industrija nastaviti da raste, i teško je predvideti događaj koji bi situaciju mogao da pogorša. Ako uzmemo u obzir i socio-psihološki i demografski aspekt, koristeći se podacima iz istraživanja američke organizacije „Entertainment Software Association“ iz 2009. godine, neki stereotipi postaju zastareli i pruža se jasnija slika o budućnosti video-igara kao lukrativne industrije. Ti podaci kažu:⁴⁹

- U 67 % američkih domaćinstava igraju se kompjuterske i video-igre.
- Starost prosečnog igrača je 34 godine i on/ona igra video-igre već 12 godina.
- Prosečna starost osoba koje najfrekventnije kupuju igre je 40 godina.
- Žene predstavljaju 40 % ukupnog broja igrača. Žene starije od 18 godina predstavljaju znatno veću igračku populaciju (33 %) od dečaka mlađih od 17 godina (20 %).

⁴⁸ <http://www.digitalbuzzblog.com/infographic-mobile-gaming-statistics-stats-2011/> (23. 2. 2013)

⁴⁹ <http://www.theesa.com/facts/index.asp> (23. 2. 2013)

- Tokom 2010, 26 % Amerikanaca starijih od 50 godina igrali su video-igre, dok je 1999. taj procenat iznosio 9 %.
- Na bežičnim uređajima, poput mobilnih telefona ili PDA uređaja, video-igre igra 42 % glava domaćinstava u Americi, dok je u 2002. to radilo njih 20 %.
- Od svih igara prodatih u 2009, 82 % je imalo rejting „E“ za svakog, „T“ za tinejdžere, ili „E10+“.
- Roditelji sa decom mlađom od 18 godina sa konzolom za igru u kući su prisutni prilikom kupovine ili iznajmljivanja video-igara u 93 % slučajeva.
- Za 64 % roditelja, video-igre predstavljaju pozitivan deo života njihove dece.

Ovi podaci ilustruju činjenicu da su igrači video-igara gotovo permanentna kategorija, jer prosečna starost najfrekventnijih kupaca video-igara je 40 godina, dok je prosečna starost igrača 34 godine i on/ona igra video-igre već 12 godina. To znači da najveći broj ljudi koji je jednom počeo da igra video-igre, nikada ne prestaje, uz konstantni inluks novih igrača, što iz redova mladih, što iz redova dotadašnjih tradicionalnih neigrača koji su u svet video-igara ušli preko društvenih mreža i bežičnih uređaja. Veliki filmski studiji su odavno počeli da uspostavljaju svoje interaktivne divizije koje proizvode video-igre, i neki od njih su se, poput „Warner Bros. Interactive“ dobro snašli, ali industrija video-igara je arena u kojoj se znaju glavni igrači, a to su izdavači koji su godinama gradili svoje pozicije isključivo u domenu video-igara.

Proizvođači kompjuterskog hardvera kontinuirano izbacuju sve moćnije komponente, što konstantno poboljšava kvalitet video-igara za računare, a proizvođači konzola pripremaju novu generaciju. Rat konzolama se u poslednje vreme vodi, i ubuduće će se voditi između tri kompanije: „Nintendo“, „Majkrosoft“ i „Soni“. „Nintendo“ je prvi predstavio naslednika svoje konzole *Wii*, ubedljivo najprodavanije konzole prethodne generacije, i u pogledu hardverskih jedinica i u broju prodatih igara, daleko iza sebe ostavivši *Sony Playstation 3* i *Microsoft Xbox 360*. „Nintendo“ je predstavio novu konzolu, *Wii U*, a uskoro se očekuje da i preostale dve kompanije izađu sa svojim proizvodima, i to će označiti novu etapu u razvoju video-igara. Specifikacije „Sonijeve“ i „Majkrosoftove“ konzole se pažljivo kriju, ali je sigurno da će kompjuterske i grafičke performanse biti zadivljujuće, jer za razliku od kompjuterskog hardvera, koji ponekad i dva puta godišnje predstave noviju generaciju svojih proizvoda, proizvođači konzola određuju životni vek od osam godina za svoje proizvode. Sony je predstavio *Playstation 3* 2006. godine, i taj uređaj još uvek nije tehnološki zastareo, a da su igre iz godine u godinu tehnološki i vizualno sve impresivnije. Da li će životni ciklus nove generacije konzola biti kraći imajući u vidu ubrzani razvoj čitave industrije ostaje da se vidi, ali jedno je sigurno – video-igre će ostati na pijede-

stalu najlukrativnijeg i najozbiljnijeg biznisa kreativne industrije, i samo ostaje da se vidi hoće li njihova moć i značaj uspeti da ih približi najuspešnijim biznisima tradicionalne industrije, poput energije ili transporta. Tehnološka sinergija daje optimistične prognoze za proizvođače i izdavače video-igara, a kako su oni do sada iskoristili svaku šansu koja im se pružila, i svojim delovanjem sebi stvorili mnoge druge šanse – pitanje nije gde i kada će se zaustaviti, već ko ili šta će ih zaustaviti.

Literatura

- Chatfield Tom (2010): *Fun Inc*, London
- Huizinga Johan (1992): *Homo ludens*, Zagreb
- Habgood Jacob, Overmars Mark (2006): *The Game Maker's Apprentice: Game Development for Beginners*, London
- Kajoa Rože (1979): *Igre i ljudi*, Beograd
- Kirby Alan (2009): *Digimodernism*, New York
- Maričić Nikola (2007): *Menadžment radija*, Beograd
- Rikalović Gojko (2009): „Ekonomska valorizacija razvojne uloge kreativnog sektora“ tematski zbornik *Kreativne industrije i ekonomija znanja*, Akademika, Beograd

Netografija

- <http://uk.reuters.com>,
- www.gartner.com,
- <http://images.businessweek.com>,
- <http://www.grabstats.com>,
- <http://finance.yahoo.com>,
- <http://www.the-numbers.com>,
- <http://www.digitalbuzzblog.com>,
- <http://www.theesa.com>,

Rad primljen: 26. februara 2013.

Prema zahtevu recenzenta,

dorađen: 22. marta 2013.

Odobren za štampu: 10. aprila 2013.

Paper received: February 26th, 2013

Amended, upon request of the

reviewer: March 22nd, 2013.

Approved for publication: April 10th, 2013

Aleksandar Filipović, doktorand

Faculty of Dramatic Arts, University of Arts, Belgrade

VIDEO GAMES AS MOST BUSINESS CREATIVE INDUSTRY IN THE EARLY 21ST CENTURY

S u m m a r y

Although virtually non-existent until some 40 years ago, video games became a global business whose revenues annually grow immensely. Video game industry shall generate about 100 billion USD in 2013 in revenues. The industry exercises enormous influence on computing hardware industry by giving a swing to that crucial branch of industry for the industry development, unimaginable without the money from hundreds of millions of gamers. By vast financial investments, video games are becoming better, more interesting and more desirable, thus creating a vicious circle of game as a thousand-years-old human dream and dependence on virtual worlds where we can govern anything and be, unlike anywhere in the real world, anyone, including God himself. Development of nanotechnology helps creating powerful hardware so tiny it expanded gaming world to nearly all portable devices, enabling millions of people to play games on their mobile phones and similar devices. And as video games are one of the central tenets of digitalization and shifting cultural paradigms, the end of its growth is not even on the farthest horizon, and to predict the situation in ten or fifteen years is a problem only futurologists can handle.

Keywords: video game, hardware, the creative industries, a turnover, growth

GLOBALNI PROBLEMI ŽIVOTNE SREDINE I LOKALNA SAMOUPRAVA U PROCESU EVROPSKIH INTEGRACIJA REPUBLIKE SRBIJE***

U radu se ukazuje na najznačajnije globalne probleme u oblasti životne sredine u kontekstu rasprave o značaju učešća lokalne samouprave u njihovom rešavanju. Naglašava se da je u postupku evropskih integracija Srbije izvršeno usaglašavanje njenih nacionalnih propisa u oblasti životne sredine sa propisima EU. Ovaj proces je obuhvatio i prenos značajnog dela nadležnosti za obavljanje poslova u oblasti životne sredine na lokalnu samoupravu, uključujući i poslove koji se odnose na globalne probleme životne sredine. To su pitanja: klimatske promene, zaštita biodiverziteta, upravljanje šumskim resursima, održivo korišćenje i upravljanje vodnim resursima, upravljanje otpadom. U radu se identifikuje način kako je u propisima RS u oblasti životne sredine izvršen prenos nadležnosti na lokalnu samoupravu. Ukazuje se i na nacionalne propise u oblasti životne sredine kojima su lokalnoj samoupravi povereni poslovi koji se odnose na globalne probleme u oblasti životne sredine i analizira se pitanje kapaciteta lokalne samouprave za sprovođenje tih propisa.

Ključne reči: globalni problemi u oblasti životne sredine, lokalna samouprava, zaštita životne sredine, propisi EU, kapacitet lokalne samouprave

* Prof. dr Dragoljub Todić, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd; e-mail: d.todic@diplomacy.bg.ac.rs

** Prof. dr Vladimir Grbić, Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd; e-mail: vgrbic@eunet.rs

*** Rad je realizovan u okviru naučnih projekata: „Unapređenje javnih politika u Srbiji u funkciji poboljšanja socijalne sigurnosti građana i održivog privrednog rasta“ (ev. br. 47004) i „Srbija u savremenim međunarodnim odnosima: Strateški pravci razvoja i učvršćivanja položaja Srbije u međunarodnim integrativnim procesima – spoljnopolički, međunarodni ekonomski, pravni i bezbednosni aspekti“ (ev. br. 179029), Ministarstva prosvete, nauke i nauke tehnološkog razvoja Republike Srbije, za period 2011–2014. godine.

1. Uvod

Odnos između globalnog i lokalnog, kada su u pitanju problemi u oblasti životne sredine, predstavlja jedno relativno složeno pitanje.¹ Tome doprinosi i različito poimanje uzroka i posledica savremenih problema životne sredine, kao i konceptijski odgovor na izazove koje sobom nose ovi problemi, sadržan u filozofiji održivog razvoja. Kao opšti okvir savremenog razumevanja problema životne sredine, održivi razvoj upućuje na složenu povezanost različitih činilaca u tumačenju problema životne sredine i to kako sa stanovišta uzroka tako i posledica.² Sa ovim je povezana i složenost pitanja kategorizacije problema životne sredine na one globalnog i one lokalnog karaktera, što prevazilazi čisto metodološki karakter. Čak i onda kad se za određena pitanja može sa relativnom lakoćom tvrditi da predstavljaju problem globalnog karaktera, teško je negirati određene lokalne implikacije tog problema. I obrnuto, kada su u pitanju problemi za koje se, više ili manje, može pouzdano tvrditi da imaju naglašen lokalni značaj, teško je isključiti izvesne veze između njih i određenih globalnih problema.

2. Globalni problemi u oblasti životne sredine

Rasprava o globalnim problemima u oblasti životne sredine u suštini je rasprava o savremenim globalizacijskim dilemama i njihovim implikacijama na oblast životne sredine i obrnuto. Definisane najznačajnijih problema u oblasti životne sredine u nekim međunarodnim dokumentima i teorijskim raspravama imaju stoga krucijalan značaj. U Milenijumskoj deklaraciji OUN, kao najznačajniji problemi životne sredine spominju se: klimatske promene i Kjoto protokol, očuvanje, upravljanje i održivi razvoj svih vrsta šuma, puno sprovođenje Konvencije o biodiverzitetu i Konvencije o dezertifikaciji, upravljanje vodnim resursima, prirodne i čovekom izazvane katastrofe i pristup informacijama u vezi sa ljudskim genomom.³ U završnom dokumentu sa Konferencije u Rio de Žaneiru 2012. godine „Budućnost kakvu želimo“, posebno se ukazuje na nekoliko najznačajnijih problema u oblasti životne sredine i oni uključuju i: klimatske promene, zaštitu biodiverziteta, šume, dezertifikaciju i gubitak zemljišta, upravljanje hemikalijama

¹ Za širu teorijsku elaboraciju ovih pitanja videti: Wilbanks J. Thomas, Kates W. Robert, „Global change in local places: How scale matters“, *Climatic Change*, 43, 1999, 601-628; <http://www.springerlink.com/content/j5647h63276180u2/fulltext.pdf>.

² Za jedan kritički osvrt na ideju o održivom razvoju videti: Saks V., „Globalni ekološki menadžment“, u: Mander Dž., Goldsmith E. (eds.): *Globalizacija – argumenti protiv*, Clio, Beograd 2003, str. 238-255.

³ *United Nations Millennium Declaration*, A/res/55/2, 18 September 2000, par. 23. Za šire videti i: Kofi A. Annan: *We the Peoples – the role of the UN in the 21 century*, New York, UN 2000.

i otpadom, i drugo.⁴ Ova određenja našla su svoje mesto i u teorijskim raspravama, koja su dala svoj doprinos razumevanju ovih pitanja i relacija. Tako, na primer, Hauard (*Howard*) je napravio distinkcije između globalnih, regionalnih i lokalnih problema. Kada govori o globalnim problemima, ovaj autor spominje: populacioni pritisak, klimatske promene i ratove. Kada govori o „zdravlju životne sredine“ na regionalnom nivou, on posebno analizira: zagađivanje vazduha, proizvodnju energije, urbanizaciju, transportne probleme, vodu i zdravlje. U lokalne probleme on svrstava: upravljanje čvrstim i opasnim otpadom, kontrolu pesticida, bezbednost hrane, kvalitet vazduha u zatvorenim prostorijama, bezbednost na radu, radijaciju, pripremu za reagovanje u vanrednim situacijama, i drugo.⁵

Svi od navedenih problema, neki manje a neki više, imaju ili mogu da imaju određene implikacije na stanje u lokalnim zajednicama. Otuda se učešće lokalne zajednice pretpostavlja kao jedan od uslova za njihovo uspešno rešavanje.

2.1. Globalni problemi životne sredine i Evropska unija

Svoj odnos prema problemima u oblasti životne sredine Evropska unija je definisala u nekoliko bitnih dokumenata, koje je ova organizacija donela u poslednjih nekoliko godina.

Opšta strateška opredeljenja Evropske unije u vezi sa održivim razvojem izražena su u većem broju dokumenata među kojima najveći značaj ima Strategija održivog razvoja u kojoj se definišu okviri koncepcije.⁶ O načinu razumevanja suštine koncepcije održivog razvoja u EU svedoče i strateški dokumenti kojima su definisani instrumenti za ostvarivanje ciljeva iz Strategije održivog razvoja kao što su: Strategija za integraciju politike u oblasti životne sredine i politike EU⁷, Strategija o održivom korišćenju prirodnih resursa⁸, Strategija o

⁴ *The Future We Want: Outcome document adopted at Rio+20*, A/CONF.216/L.1. 19 June 2012; <http://www.uncsd2012.org/content/documents/727The%20Future%20We%20Want%2019%20June%201230pm.pdf>

⁵ Howard Frumkin (ed.): *Environmental Health, from global to local*, Jossey-Bass, San Francisco 2006; http://books.google.rs/books?hl=sr&lr=&id=gM9T-HvI8EAC&oi=fnd&pg=PR5&dq=global+and+local+environmental+issues&ots=I0UZAfngvr&sig=i2WAjKG DqIPQAlbehKy-nM3YILs&redir_esc=y#v=onepage&q=global%20and%20local%20environmental%20issues&f=false

⁶ Videti: *A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development - Communication from the Commission of 15 May 2001* (Commission's proposal to the Gothenburg European Council) [COM(2001) 264; *Communication from the Commission of 13 December 2005 on the review of the Sustainable Development Strategy - A platform for action* (COM(2005) 658; *Review of the EU Sustainable Development Strategy (EU SDS)-Renewed Strategy*, Council of the European Union, Brussels, 26 June 2006. COM 10917/06.

⁷ *Communication from the Commission to the European Council of 27 May 1998 on a partnership for integration: a strategy for integrating the environment into EU policies* (Cardiff- June 1998) [COM(1998) 333.

⁸ *Communication from the Commission of 21 December 2005 - Thematic Strategy on the sustainable use of natural resources* [COM(2005) 670.

prevenciji i recikliranju otpada⁹, Tehnologije životne sredine za održivi razvoj, Unapređenje korporativne društvene odgovornosti, i druge.

Strategija „Evropa 2020“ usmerena je na tri međusobno povezana prioriteta: 1. pametan rast – razvoj ekonomije zasnovane na znanju i inovacijama (naučno-tehnološka istraživanja i razvoj, inovacije, obrazovanje i digitalno društvo); 2. održivi rast – istovremeno podstiče konkurentnost i proizvodnju koja se efikasnije odnosi prema resursima. 3. inkluzivni rast – bolja participacija na tržištu rada, borba protiv siromaštva i socijalna kohezija. Među pet glavnih ciljeva ovog strateškog dokumenta jedan se neposredno odnosi na oblast životne sredine a ostali posredno. Klimatske promene su oblast u kojoj je definisan konkretan cilj koji treba ostvariti do 2020. godine i on je konkretizovan tako što je definisano da će se do 2020. godine ostvariti 20 % smanjenja emisije gasova koji izazivaju efekat staklene bašte u odnosu na 1990. godinu (ili čak za 30 % ako dozvole uslovi), zatim 20 % povećanje udela obnovljivih izvora energije u finalnoj potrošnji i za 20 % povećanje energetske efikasnosti.¹⁰

Šesti akcioni program „Životna sredina 2010: naša budućnost, naš izbor“ (obuhvata period prve decenije 21. veka) utvrđuje četiri prioriteta područja akcije među kojima se nalaze i „klasični“ globalni problemi u oblasti životne sredine.¹¹ To su: klimatske promene, biodiverzitet, životna sredina i zdravlje i održivo upravljanje resursima i otpadom. Na sličan način je preplitanje globalnog i lokalnog formulisano i kroz definisanje pet prioriteta pravaca strategijske akcije koje obuhvataju: unapređenje sprovođenja postojeće legislative; integracija problema životne sredine u druge sektorske politike; jačanje građanske inicijative i pružanje pomoć u cilju promene ponašanja; partnerstvo sa poslovnim sektorom i bliža saradnja sa tržištem i uzimanje u obzir problema životne sredine pri planiranju korišćenja zemljišta. Inače, životna sredina, zajedno sa poljoprivredom i ribarstvom, kohezivnom, socijalnom, energetskom, zaštitom potrošača i još nekim politikama, spada u grupu politika u kojima je podeljena nadležnost između Evropske unije i zemalja članica. To konkretno znači da globalni problemi, njihovo definisanje, strateško determinisanje i akciono određenje ulazi u nadležnost EU. Menadžment rešavanja spada u nadležnost članica, kako na njihovom regionalnom nivou, ako je organizaciono ustrojena, tako i na nivou lokalnih samouprava.

⁹ Commission Communication of 21 December 2005 “Taking sustainable use of resources forward: A Thematic Strategy on the prevention and recycling of waste” [COM(2005) 666].

¹⁰ Ostali glavni ciljevi Strategije odnose se na povećane zaposlenosti, povećanje procenta BDP koji se izdvaja za istraživanje i razvoj, smanjenje stope ranog napuštanja škole i smanjenje broja stanovnika koji žive ispod linije siromaštva. Za šire videti: Kronja J. *et al.*: *Vodič kroz strategiju Evropa 2020*, Evropski pokret u Srbiji, Beograd 2011; <http://www.emins.org/sr/publikacije/knjige/11-vodic-kroz-evropu-2020.pdf>

¹¹ Za šire videti: Decision No 1600/2002/EC of the European Parliament and of the Council of 22 July 2002 laying down the Sixth Community Environment Action Programme, OJ L 242, 10.9.2002, pp. 1-15.

3. Globalni problemi životne sredine i lokalna samouprava u Republici Srbiji

Mesto i uloga lokalne samouprave u pravnom sistemu Republike Srbije, u odnosu na globalne probleme u oblasti životne sredine, moguće je sagledavati posredno kroz definisani odnos subjekata sistema zaštite životne sredine prema problemima u ovoj oblasti u celini. Ovo stoga što odnos lokalne samouprave prema globalnim problemima životne sredine nije definisan kao posebno pitanje, već predstavlja deo opšteg pitanja odnosa lokalne samouprave prema pitanjima u oblasti životne sredine. Za razumevanje suštine ovog pitanja neophodno je naročito imati u vidu stanje životne sredine u Republici Srbiji i lokalne dimenzije pojedinih globalnih problema u oblasti životne sredine. Najbolji izvori podataka ove vrste mogli bi biti lokalni izveštaji o stanju životne sredine, ali i pored obaveze njihove izrade, najveći broj lokalnih samouprava ne izrađuje ovaj dokument.¹² Slično je i sa lokalnim izvorima zagađivanja čija izrada je regulisana Pravilnikom o metodologiji za izradu nacionalnog i lokalnog registra izvora zagađivanja kao i metodologiji za vrste, načine i rokove prikupljanja podataka („Službeni glasnik RS“, br. 91/10). Ovde će ovo pitanje biti razmotreno u kontekstu sledećih potpitanja: 1) pitanje kakav je odnos prema globalnim problemima u oblasti životne sredine prema najznačajnijim strateškim dokumentima koje je Republika Srbija usvojila u poslednjih nekoliko godina; 2) pitanje kako je regulisana nadležnost lokalne samouprave u oblasti životne sredine, i 3) pitanje kako se procenjuju kapaciteti lokalne samouprave za rešavanje globalnih problema u oblasti životne sredine.

3.1. Globalni problemi životne sredine i lokalna samouprava u nacionalnim strateškim opredeljenjima Republike Srbije

a) Najopštiji odnos prema globalnim problemima životne sredine u sistemu zaštite životne sredine Republike Srbije definisan je u Nacionalnom programu zaštite životne sredine, dok je za nekoliko globalnih problema životne sredine poseban značaj određen činjenicom da su izrađeni posebni strateski dokumenti ili izveštaji o stanju tim oblastima.¹³ Nacionalni program zaštite životne sredine

¹² U detaljnijoj analizi, dobar izvor podataka bi mogli biti i lokalni ekološki planovi ili drugi lokalni strateški dokumenti (strategije održivog razvoja, planovi upravljanja otpadom, itd.), koje je jedan broj lokalnih samouprava u Republici Srbiji usvojio u poslednjih nekoliko godina.

¹³ Ovde se pre svega misli i na klimatske promene (videti: *Nacionalna strategija za uključivanje Republike Srbije u mehanizam čistog razvoja Kjoto protokola za sektore upravljanja otpadom, poljoprivrede i šumarstva*; http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678; Prvi izveštaj Republike Srbije prema Okvirnoj konvenciji UN o promeni klime), biodiverzitet (videti: *Strategija biološke raznovrsnosti Republike Srbije za period 2011–2018*, Vlada Republike Srbije, Beograd, oktobar 2010; http://www.srbija.gov.rs/extfile/sr/148370/strategija_biodiverzitet00396_lat.zip), šume (videti: *Strategija razvoja šumarstva Republike Srbije*, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo poljoprivrede,

kao globalne probleme eksplicitno izdvaja klimatske promene,¹⁴ gubitak šuma,¹⁵ degradaciju zemljišta,¹⁶ biodiverzitet¹⁷ i upravljanje hemikalijama,¹⁸ dok bi se o globalnim aspektima nekih drugih problema u oblasti životne sredine mogli izvoditi zaključci na osnovu šire analize. Na sličan način se i Nacionalna strategija održivog razvoja odnosi prema globalnim problemima životne sredine.¹⁹

b) Mesto lokalne samouprave u Nacionalnom programu zaštite životne sredine snažno je naglašeno na nekoliko mesta: biodiverzitet²⁰, klimatske promene²¹, kvalitet zemljišta²², upravljanje otpadom²³, upravljanje hemikalijama²⁴, buka i vibracije²⁵, jonizujuća i nejonižujuća zračenja,²⁶ i tako dalje.

3.2. Nadležnost lokalne samouprave za obavljanje poslova koji se odnose na globalne probleme u oblasti životne sredine

Odredbe kojima je regulisana nadležnost lokalne samouprave u oblasti životne sredine mogu se pronaći u više izvora prava Republike Srbije. Osim Ustava, nadležnost lokalne samouprave propisana je i odredbama Zakona o lokalnoj samoupravi („Sl. glasnik RS“, br. 129/2007), Zakona o finansiranju lokalne samouprave („Sl. glasnik RS“, br. 62/2006, 47/2011 i 93/2012), Zakona o komunalnim delatnostima („Sl. glasnik RS“, br. 88/2011), Zakona o glavnom gradu („Službeni glasnik RS“, br. 129/07), Zakona o utvrđivanju nadležnosti autonomne pokrajine Vojvodine („Službeni glasnik RS“, br. 99/09).²⁷

šumarstva i vodoprivrede, Uprava za šume, Beograd, 2006; http://www.minpolj.sr.gov.yu/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=60&Itemid=67).

¹⁴ Nacionalni program zaštite životne sredine („Službeni glasnik RS“, br. 12/10); <http://www.ekoplan.gov.rs/src/Donet-Nacionalni-program-zastite-zivotne-sredine-730-c32-content.htm>, str. 28, 29, 154, 155.

¹⁵ *Ibid.*, 37-39, 41, 76.

¹⁶ *Ibid.*, 42.

¹⁷ *Ibid.*, 2.

¹⁸ *Ibid.*, 107.

¹⁹ Za šire videti: Nacionalna strategija održivog razvoja („Službeni glasnik RS“, br. 57/08), <http://www.odrzivi-razvoj.gov.rs/assets/download/Nacionalna-strategija-odrzivog-razvoja-Republike-Srbije.pdf>, str. 73-114.

²⁰ Nacionalni program zaštite životne sredine, *ibid.*, 2, 32,

²¹ *Ibid.*, 29, 61, 69.

²² *Ibid.*, 40, 73, 74.

²³ *Ibid.*, 46, 89.

²⁴ *Ibid.*, 48.

²⁵ *Ibid.*, 52.

²⁶ *Ibid.*, 57.

²⁷ Osim toga, pri razmatranju pitanja nadležnosti lokalne samouprave u oblasti životne sredine potrebno je imati u vidu i odredbe nekih drugih propisa, kao što su: *Zakon o teritorijalnoj*

Skoro svi zakoni u oblasti životne sredine doneti od 2004. godine sadrže odredbe kojima se određeni poslovi poveravaju jedinicama lokalne samouprave (JLS). Opšti kriterijum podela nadležnosti između Republike, Autonomne pokrajine i JLS predstavlja podela nadležnosti koja je izvršena članom 133 Zakona o planiranju i izgradnji („Sl. gl. RS“, br. 72/09), koji reguliše nadležnost za izdavanje građevinske dozvole. U skladu s tim, Ministarstvo životne sredine i prostornog planiranja je nadležno za izdavanje dozvola i za inspekcijski nadzor za objekte iz člana 133, za koje Republika izdaje građevinsku, odnosno upotrebnu dozvolu.²⁸

- a) Oblast klimatskih promena predmet je uređivanja većeg broja propisa među kojima Zakon o zaštiti vazduha („Sl. glasnik RS“, broj 36/09) ima osnovni karakter. Klimatske promene su predmet uređivanja nekoliko članova ovog zakona. Prema odredbama člana 2 Zakona, zaštita vazduha ostvaruje se, između ostalog, i „izbegavanjem, sprečavanjem i smanjenjem zagađenja koja utiču na oštećenje ozonskog omotača i klimatske promene“. Realizacija Strategije zaštite vazduha „ostvaruje se donošenjem akcionog plana za zaštitu vazduha, atmosfere i suzbijanje klimatskih promena, koji je njen sastavni deo (član 29). U skladu sa odredbama Kjoto protokola, gasovi sa efektom staklene bašte su definisani kao: ugljen-dioksid (CO₂), metan (CH₄), azot-suboksid (N₂O), fluoro-ugljevodonici (HFCs), perfluorouglenici (PFCs) i sumporheksafluorid (SF₆) (član 50). Sprečavanje i smanjenje zagađivanja vazduha koje utiče na promenu klime sprovodi se: 1) primenom mera za smanjenje emisija gasova sa efektom staklene bašte; 2) praćenjem emisija gasova sa efektom staklene bašte iz izvora i praćenjem odstranjenih količina ovih gasova putem ponora.²⁹ Osim toga na oblast klimatskih promena direktno se odnosi i član 68 (informacioni sistem kvaliteta vazduha).³⁰

organizaciji („Službeni glasnik RS“, br. 129/07), Zakon o ministarstvima („Službeni glasnik RS“, br. 72/12), Zakon o državnoj upravi („Službeni glasnik RS“, br. 79/05), Zakon o vladi („Službeni glasnik RS“, br. 55/05, 71/05, 101/07 i 65/08), Zakon o javnim agencijama („Službeni glasnik RS“, br. 18/05, 81/05), Zakon o javnim preduzećima i obavljanju delatnosti od opšteg interesa („Službeni glasnik RS“, br. 25/00, 25/02, 107/05, 108/05, 123/07-dr. zakon), Zakon o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama („Službeni glasnik RS“, br. 88/11), itd.

²⁸ AP Vojvodina ima istu nadležnost kao i Republika, za sve objekte na koje se odnosi član 133, a nalaze se na teritoriji AP Vojvodina. Za objekte za koje lokalna samouprava izdaje građevinsku, odnosno upotrebnu dozvolu nadležna je lokalna samouprava za izdavanje dozvola u oblasti životne sredine kao i za inspekcijski nadzor u oblasti životne sredine.

²⁹ Ove mere realizuju se: 1) razvojem i korišćenjem čistijih tehnologija kojima se sprečava ili smanjuje emisija gasova sa efektom staklene bašte; 2) podsticanjem korišćenja obnovljivih izvora energije; 3) podsticanjem energetske efikasnosti; 4) aktivnostima kojima se povećava odstranjivanje gasova sa efektom staklene bašte iz atmosfere.

³⁰ Inače, na osnovu Zakona o zaštiti vazduha JLS (i AP) poveravaju se sledeći poslovi: donošenje planova kvaliteta vazduha i kratkoročnih akcionih planova (član 31, 33, 36); monitoring kvaliteta vazduha u lokalnoj mreži (za praćenje kvaliteta vazduha uspostavljaju se lokalne mreže mernih stanica i/ili mernih mesta) (član 10, 15, 16); javno objavljivanje

- b) U skladu sa Zakonom o zaštiti prirode JLS ima značajne nadležnosti kao što su: donosi program zaštite prirode (član 113), usvaja izveštaj o stanju prirode na svom području (član 114), pokreće inicijativu za proglašenje i proglašava zaštićenim područjem III kategorije (član 41a), vrši inspekcijski nadzor nad primenom odredaba ovog zakona na zaštićenim područjima koja proglašava nadležni organ JLS (član 119). Strogi i specijalni rezervat, stanište, prirodno dobro koje se štiti na osnovu međunarodnih akata ili ima međunarodni značaj, predeo izuzetnih odlika u kome se nalazi kulturno dobro od izuzetnog značaja, kao i park prirode koji se celom površinom nalazi na teritoriji dveju ili više JLS, Vlada proglašava zaštićenim na predlog Ministarstva, a po prethodno pribavljenom mišljenju nadležnih ministarstava i nadležnog organa AP, ako se dobro nalazi na teritoriji AP. Ovome bi trebalo dodati i relevantne odredbe člana 69, 101, 107, 115 i drugih.
- c) Upravljanje šumama kao globalni problem nalazi se u središtu rasprava o brojnim drugim problemima globalnog i lokalnog karaktera: klimatske promene, zaštita biodiverziteta, zaštita i održivo upravljanje zemljištem, upravljanje vodnim resursima... Otuda se za pitanje upravljanja šumama može smatrati da predstavlja opšti problem u politici zaštite životne sredine snažno povezanim sa razvojnim problemima u celini. Zakon o šumama („Službeni glasnik RS“, br. 30/10) na nekoliko mesta eksplicitno upućuje na prava i obaveze lokalne samouprave: funkcije i namena šuma (član 6 stav 2 tačka 15); planiranje i izgradnja šumskih puteva (član 65); korišćenje i održavanje šumskih puteva (član 66); gazdovanje šumama u državnoj svojini (član 70 stav 3); izvori sredstava Budžetskog fonda (član 82 stav 2); izvori sredstava Pokrajinskog budžetskog fonda (član 84 stav 3); korišćenje sredstava Budžetskog fonda, Pokrajinskog budžetskog fonda i budžeta jedinice lokalne samouprave (član 88 stav 3).
- d) Zakon o vodama (30/2010) predviđa da upravljanje vodama Republika Srbija ostvaruje preko Ministarstva i drugih nadležnih ministarstava, organa autonomne pokrajine, organa jedinice lokalne samouprave i javnog vodoprivrednog preduzeća (član 24). Zakonom su pripisane nadležnosti JLS, grada, odnosno grada Beograda. JLS je nadležna, između ostalog, za sledeće poslove: upravljanje vodnim objektima (čl. 23), obezbeđenje zaštite od štetnog dejstva voda i upravljanje rizicima (član 45), organizovanje i sprovođenje odbrane od poplava na vodama II reda (član 53), zatim, donosi Operativni plan za odbranu od poplava (član

i dostavljanje podataka o rezultatima monitoringa kvaliteta vazduha Agenciji (član 17, 65, 67, 68, 69); obaveštavanje javnosti u slučaju prekoračenja koncentracija utvrđenih ovim zakonom ili koncentracija pojedine zagađujuće materije opasne po zdravlje ljudi (član 23); inspekcijski nadzor nad sprovođenjem mera zaštite vazduha od zagađivanja u objektima za koje nadležni organ JLS (i/ili AP) izdaje odobrenje za gradnju, odnosno upotrebnu dozvolu (član 74).

- 55), određuje eroziono područje, uslove za njegovo korišćenje i radove i mere za zaštitu od erozije i bujica (član 61), sprovodi preventivne mere i zaštitne radove (član 62, 63), određuje mesto i način opšteg korišćenja vode (član 67), podnosi zahtev za određivanje zona sanitarne zaštite (član 77), donosi akt o ispuštanju otpadnih voda u javnu kanalizaciju (član 98), donosi vodna akata (član 114), izdaje vodne uslove (član 118), izdaje vodni nalog (član 128), vodi vodne knjige (član 130), izdaje odobrenja za priključenje na javni vodovod u seoskom naselju (član 138).
- e) U skladu sa članom 20 Zakona o upravljanju otpadom („Sl. glasnik RS“, broj 36/09, 88/10), JLS obavlja sledeće poslove: donosi lokalni plan upravljanja otpadom (u skladu sa članom 13 i 14), obezbeđuje uslove i stara se o njegovom sprovođenju; uređuje, obezbeđuje, organizuje i sprovodi upravljanje komunalnim otpadom (član 43 stav 5 i 7 i član 55 stav 6 – upravljanje otpadnim vozilima), odnosno inertnim i neopasnim otpadom na svojoj teritoriji, u skladu sa zakonom; uređuje postupak naplate usluga u oblasti upravljanja komunalnim, odnosno inertnim i neopasnim otpadom, u skladu sa zakonom; izdaje dozvole u skladu sa članom 60 stav 4 (za grad), odnosno 5 (za opštinu), odobrenja i druge akte u skladu sa ovim zakonom, vodi evidenciju i podatke dostavlja ministarstvu; na zahtev ministarstva ili nadležnog organa autonomne pokrajine daje mišljenje u postupku izdavanja dozvola u skladu sa ovim zakonom; vrši nadzor i kontrolu mera postupanja sa otpadom u skladu sa ovim zakonom. Na osnovu čl. 83 Zakona o upravljanju otpadom, Ministarstvo vrši nadzor nad radom JLS u vršenju poverenih poslova.³¹
- f) U skladu sa odredbama Zakonom o hemikalijama („Sl. glasnik RS“, broj 36/09, 88/10, 92/11, 93/12) JLS izdaje dozvole za obavljanje delatnosti prometa naročito opasnih hemikalija distributeru koji nije uvoznik, proizvođač odnosno dalji korisnik, kao i dozvole za korišćenje naročito opasnih hemikalija (član 67) i vrši inspekcijski nadzor nad poslovima koji su joj povereni ovim zakonom (član 86).
- g) Nuklearna bezbednost i zaštita od jonizujućih zračenja ima karakter globalnog problema sa vrlo razrađenom međunarodno-pravnom regulativom, kako globalnog, tako i regionalnog karaktera (u okviru EU).³² Ova pitanja su, u slučaju Republike Srbije, uređena Zakonom o zaštiti od jonizujućeg zračenja i nuklearnoj sigurnosti („Sl. glasnik RS“, br. 36/09) i lokalna samouprava nema nadležnosti u ovoj oblasti.

³¹ Prema odredbama *Zakona o ambalaži i ambalažnom otpadu* („Sl. glasnik RS“, broj 36/09) na izdavanje dozvola za upravljanje ambalažnim otpadom primenjuju se odredbe zakona kojim se uređuje upravljanje otpadom, ako ovim zakom nije drukčije propisano. AP se poverava vršenje inspekcijskog nadzora nad aktivnostima upravljanja ambalažnim otpadom koja se obavlja na teritoriji autonomne pokrajine (čl. 47).

³² Za izvesne informacije o stanju u ovoj oblasti videti: *Odgovori na upitnik Evropske komisije (poglavlje XV, energetika)*, Vlada Republike Srbije, Beograd 2010, 71-83.

- h) Zaštita od nejonizujućih zračenja uređena je Zakonom o zaštiti od nejonizujućih zračenja („Sl. glasnik RS“, broj 36/09). Na osnovu čl. 14 st. 4 ovog zakona, JLS se poverava vršenje inspekcijskog nadzora nad izvorima zračenja za koje odobrenje za izgradnju i početak rada izdaje nadležni organ JLS.
- i) Za učešće u rešavanju globalnih problema životne sredine, pored propisa koji se neposredno odnose na pojedine od spomenutih problema, poseban značaj imaju propisi kojima se reguliše oblast industrijskog zagađenja. Osnovni propis Republike Srbije koji se odnosi na ovu oblast je Zakon o integrisanom sprečavanju i kontroli zagađivanja životne sredine („Službeni glasnik RS“, broj 135/04). Nadležnost, odnosno prava i dužnosti organa JLS u vezi sa postupkom izdavanja integrisane dozvole, regulisani su ovim zakonom. Organ JLS nadležan za poslove zaštite životne sredine izdaje dozvolu u skladu sa ovim zakonom za postrojenja i aktivnosti, za koja dozvolu ili odobrenje za izgradnju i početak rada, odnosno izvođenje ili obavljanje aktivnosti, izdaje drugi nadležni organ JLS. Poverava se jedinici lokalne samouprave vršenje inspekcijskog nadzora nad postrojenjima i aktivnostima za koje dozvolu u skladu sa ovim zakonom izdaje nadležni organ lokalne samouprave.
- j) Pored navedenih zakona, rešavanje problema u oblasti životne sredine ne bi bilo moguće bez primene nekoliko zakona koji se u terminologiji EU označavaju kao horizontalni propisi. Njihov sistemski karakter proizlazi iz nastojanja da se pitanja životne sredine uvežu sa drugim oblastima, odnosno da se instrumentima za rešavanje problema da sistemski značaj. Značajan deo odredbi Zakona o zaštiti životne sredine odnosi se (na različite načine) na JLS. Neke odredbe ovog zakona imaju opšti karakter i odnose se i na JLS, dok se jednim delom odredaba eksplicitno propisuju ovlašćenja i obaveze JLS. Zakon o proceni uticaja na životnu sredinu („Sl. glasnik RS“, broj 135/04, 36/09) propisuje da se određeni poslovi sprovođenja postupka procene uticaja na životnu sredinu za određene projekte poveravaju JLS.³³ U vezi sa sprovođenjem Zakona o strateškoj proceni uticaja na životnu sredinu („Sl. glasnik RS“, broj 135/04, 88/10) jedan deo poslova poverava se JLS.³⁴

³³ To su projekti za čije odobrenje za izgradnju izdaje organ JLS i to: odlučivanje i izdavanje rešenja o potrebi procene uticaja projekta na životnu sredinu i o određivanju obima i sadržaja studije o proceni uticaja projekata na životnu sredinu, izdavanje rešenja o davanju saglasnosti na studiju o proceni uticaja projekata na životnu sredinu, učešće u postupku tehničkog pregleda (prijema) objekata za koje je izdata saglasnost na studiju o proceni uticaja na životnu sredinu i vršenje inspekcijskog nadzora.

³⁴ Pored propisa o kojima je bilo reči, lokalnoj samoupravi je povereno obavljanje i određenih poslova u oblasti zaštite od buke koja, u principu, pripada grupi problema koji se označavaju kao lokalni. Prema odredbama člana 4 *Zakona o zaštiti od buke u životnoj sredini* („Sl. glasnik RS“, broj 36/09, 88/10) opština, grad, odnosno grad Beograd su „subjekti zaštite životne sred-

3.3. Kapaciteti lokalne samouprave za rešavanje globalnih problema u oblasti životne sredine

Iako nisu rađene posebne procene o kapacitetima lokalne samouprave u Republici Srbiji za učešće u rešavanju globalnih problema u oblasti životne sredine, tj. primenu propisa koji se odnose na globalne probleme u oblasti životne sredine, izvesne procene je moguće dati na osnovu opštih procena kapaciteta nadležnih organa za rešavanje problema u oblasti životne sredine, odnosno kapaciteta lokalne samouprave da sprovodi propise u oblasti životne sredine.

- a) U Nacionalnom programu zaštite životne sredine (NPZŽS), pitanje nedovoljnih kapaciteta nadležnih institucija navodi se kao jedan od sedam „opštih uzroka problema u životnoj sredini“. Procenjuje se da su „institucionalni kapaciteti u oblasti zaštite životne sredine generalno nedovoljni, **posebno na lokalnom nivou**, da bi se u potpunosti sprovele obaveze definisane institucionalnim nadležnostima. To je dodatno otežano neefikasnom strukturom institucija u oblasti životne sredine.“³⁵
- b) U Nacionalnoj strategiji održivog razvoja (NSOR) problemi u vezi sa kapacitetima nadležnih subjekata (državnih organa, upravljača zaštićenih područja, ustanova zdravstvene zaštite, istraživačkih i akademskih institucija, laboratorija u sektoru voda i vazduha, kapaciteti za pružanje osnovnih usluga u sektoru upravljanja otpadom, kapaciteti u oblasti upravljanja hemikalijama, itd.) prepoznati su kao jedan od ključnih problema u ostvarivanju ciljeva održivog razvoja. Regionalnim i lokalnim aspektima održivog razvoja NSOR posvećuje posebnu pažnju.³⁶ Akcioni plan za sprovođenje Nacionalne strategije održivog razvoja za period od 2011. do 2017. godine snažno naglašava značaj preduzimanja mera koje se odnose na jačanje kapaciteta lokalne samouprave.³⁷
- c) U Nacionalnoj strategiji za aproksimaciju u oblasti životne sredine za Republiku Srbiju (NSAŽSRS), koji se odnosi na „institucionalnu aproksimaciju“, „prepoznato je da LSU imaju veliki broj nadležnosti u pita-

ine od buke na teritoriji Republike Srbije, u okviru svojih ovlašćenja“, pored RS, AP, privrednih društava, pravnih i fizičkih lica, naučnih i stručnih organizacija i drugih javnih službi, udruženja i građana. JLS obavlja sledeće poslove: 1) utvrđuje mere i uslove zaštite od buke, odnosno zvučne zaštite u planovima, programima i projektima, uključujući i one na koje daje saglasnost u postupku strateške procene uticaja, procene uticaja projekata na životnu sredinu, odnosno u postupku izdavanja integrisane dozvole za rad postrojenja i aktivnosti; 2) vrši akustičko zoniranje na svojoj teritoriji, određuje mere zabrane i ograničenja u skladu sa ovim zakonom; 4) donosi lokalni akcioni plan zaštite od buke u životnoj sredini, odnosno obezbeđuje uslove i stara se o njegovom sprovođenju; 5) obezbeđuje finansiranje monitoringa buke u životnoj sredini na teritoriji jedinice lokalne samouprave; 6) vrši nadzor i kontrolu primene mera zaštite od buke u životnoj sredini (član 8).

³⁵ NPZŽS, str. 131.

³⁶ Videti: *ibid.*, 68-71.

³⁷ Videti naročito deo koji se odnosi na regionalne i lokalne aspekte održivog razvoja (tačka 2.9), informisanje javnosti i njeno učešće u odlučivanju (tačka 2.10), itd.

njima životne sredine koje su njima dodeljene u skladu sa nacionalnim propisima³⁸. Većina JKP, sa izuzetkom onih u tri najveća grada, jesu relativno mala u poređenju sa obimom posla koji je neophodan kako bi se postigli adekvatni nivoi specijalizacije.³⁹ NSAŽSRS predviđa formiranje odgovarajućih radnih grupa, pri čemu će predstavnici lokalne samouprave biti uključeni u radne grupe koje se odnose na horizontalno zakonodavstvo (str. 36), kvalitet vazduha i klimatske promene (str. 37), industrijsko zagađenje i buku (str. 38), zaštitu prirode (str. 38), upravljanje vodama (str. 40), upravljanje otpadom (str. 42).

- d) Potrebe za jačanjem kapaciteta lokalne samouprave konstatovane su na nekoliko mesta u Prvom izveštaju Republike Srbije prema Okvirnoj konvenciji UN o promeni klime i to u delovima koji se odnose na: strateške oblasti i mere adaptacije u sektoru vodnih resursa⁴⁰, strateške oblasti i mere adaptacije u sektoru šumarstva⁴¹, probleme i potrebe za smanjenje ranjivosti na klimatske promene⁴², i drugo.
- e) Kada je u pitanju oblast biodiverziteta procenjuje se da je „u institucijama na svim nivoima potrebno unaprediti tehničke i upravljačke kapacitete za očuvanje biodiverziteta i korišćenje zemljišta“.⁴³
- f) Relativno najdetaljnije procene stanja kapaciteta lokalne samouprave dati su u oblasti upravljanja otpadom i to u Strategiji upravljanja otpadom (2010–2019), a u Odgovorima na upitnik Evropske komisije (OUEK) procenjuje se (u kontekstu potrebe za jačanjem obuke službenika) da je „potrebno ... jačanje administrativnih kapaciteta na svim nivoima, posebno na lokalnom nivou“.⁴⁴ U analizi „Nadležnosti institucija koje su zadužene za zaštitu životne sredine“ konstatuje se da je saradnja i komunikacija između institucija na prilično niskom nivou i da je „sav oslonac, u stvari, na zakonima koji treba da osiguraju da određene institucije rade u skladu sa propisima.“⁴⁵

³⁸ NSAŽSRS, str. 34.

³⁹ *Ibid.*, 34.

⁴⁰ *Prvi izveštaj Republike Srbije prema Okvirnoj konvenciji UN o promeni klime*, Ministarstvo životne sredine i prostornog planiranja, Beograd 2010, str. 64.

⁴¹ *Ibid.*, 65.

⁴² *Ibid.*, 72, 73.

⁴³ „Neophodna je izgradnja kapaciteta u oblastima konzervacione biologije – osnovnih principa, metodologije istraživanja, pisanja i razvoja projekata, korišćenje GIS alata i upravljanje zaštićenim područjima, planiranje oporavka ugroženih vrsta, uključivanje lokalnih zajednica u planiranje i upravljanje ZP, kreiranje i sprovođenje projekata održivog razvoja i strategija upotrebe zemljišta uz očuvanje biodiverziteta, kreiranje i sprovođenje strategija za prilagođavanje klimatskim promenama, itd.“, SBR, str. 50.

⁴⁴ OUEK, str. 57.

⁴⁵ *Nadležnosti institucija koje su zadužene za zaštitu životne sredine*, Tehnička pomoć za izradu Nacionalne strategije za aproksimaciju u oblasti životne sredine (SAOŽS), CRIS

4. Zaključak

Iako postoje određene metodološke dileme u vezi sa preciznim definisanim pojma šta su to globalni problemi životne sredine, izvesni opšti elementi mogu biti definisani na osnovu zajedničkih elemenata sadržanih u postojećim međunarodnim dokumentima i analizama. U tom smislu, za neke od problema u oblasti životne sredine može se reći ulaze u kategoriju „globalnih“, bez obzira na to kako prethodno definisali pojedine kriterijume. Takvim se mogu smatrati: klimatske promene, upravljanje šumama i zaštita biodiverziteta, zaštita zemljišta, upravljanje vodnim resursima, upravljanje opasnim hemikalijama, i drugi. Svoj odnos prema globalnim problemima u oblasti životne sredine EU je definisala u odgovarajućim strateškim dokumentima i on proističe iz opšteg opredeljenja ove organizacije da u rešavanju problema u oblasti životne sredine ima leadersku poziciju u međunarodnoj zajednici. To bi mogla biti i opšta determinanta nacionalne politike u oblasti životne sredine Republike Srbije, imajući u vidu proklamovane ciljeve u vezi sa članstvom u ovoj organizaciji. U tom smislu, može se reći da su (prema strateškim dokumentima i nacionalnim propisima) globalni problemi u oblasti životne sredine, kao opšti okvir nacionalne politike u oblasti životne sredine, uključujući i ulogu lokalne samouprave, prepoznati kao opšta determinanta nacionalne politike. U postupku usaglašavanja nacionalnih propisa sa propisima EU u Republici Srbiji je u periodu od 2004. godine donet značajan broj zakona i podzakonskih propisa kojima su na lokalnu samoupravu prenete određene nadležnosti u oblasti životne sredine. Nadležnost jedinica lokalne samouprave za obavljanje poslova u oblasti životne sredine obuhvata i poslove koji se odnose na tzv. globalne probleme životne sredine. To uključuje i određene poslove nadležnih organa lokalne samouprave u vezi sa sledećim pitanjima: zaštita vazduha, odnosno klimatske promene, zaštita biodiveziteta, upravljanje vodnim resursima, upravljanje otpadom, upravljanje hemikalijama. Osim toga, u slučaju nekih zakona, relevantnost nadležnosti lokalne samouprave za poslove koji se odnose na globalne probleme životne sredine može se izvoditi na osnovu kriterijuma koji se tiču karaktera i relevantnosti propisa, odnosno posredno. Takvim bi se mogli smatrati poslovi koji se odnose na zaštitu od nejonizujućih zračenja, kontrolu industrijskog zagađenja, procenu uticaja na životnu sredinu, stratešku procenu uticaja na životnu sredinu, i drugi. Međutim, sve postojeće procene govore da kapaciteti jedinica lokalne samouprave za sprovođenje propisa, uključujući i deo koji se odnosi na globalne probleme životne sredine, nisu zadovoljavajući, odnosno nisu sagledani na zadovoljavajući način u procesu donošenja propisa. Takvo stanje može imati posledice na kvalitet sprovođenja propisa kao i dina-

number 07SER01/29/11, (EUROPEAID/127462/C/SER/RS), Srbija, oktobar 2010; [http://www.eassrbia.rs/Doc/Briefing_Note/Institutional%20Responsibilities%20report%20\(final%20draft\)_SR.pdf](http://www.eassrbia.rs/Doc/Briefing_Note/Institutional%20Responsibilities%20report%20(final%20draft)_SR.pdf), str. 33-34.

miku evropskih integracija u delu koji se odnosi na životnu sredinu (Poglavlje 27), odnosno sprovođenje međunarodnih obaveza u celini.

Literatura

- European Commission, Analytical Report: *Accompanying the document, Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Commission Opinion on Serbia's application for membership of the European Union*, {COM(2011) 668}, SEC(2011) 1208, Brussels, 12. 10. 2011.
- *Izveštaj o napretku Srbije za 2012. godinu*, Evropska komisija, SEC (2012) 333, Brisel, 10. 10. 2012.
- *Izveštaj o stanju životne sredine u 2010. godini*, Ministarstvo životne sredine, rudarstva i prostornog planiranja, Agencija za zaštitu životne sredine, Beograd, 2011; http://www.sepa.gov.rs/download/Izvestaj_o_stanju_zivotne_sredine_za_2010_godinu.pdf
- Kelemen R. Daniel (2009): „Globalizing European Union Environmental Policy“, Paper presented at the European Union Studies Association, 11th Biennial International Conference, Marina Del Rey, California, April 23rd-25th, 2009; http://aei.pitt.edu/33075/1/kelemen._r._daniel.pdf
- Kronja J. et. al. (2011): *Vodič kroz strategiju Evropa 2020*, Evropski pokret u Srbiji, Beograd; <http://www.emins.org/sr/publikacije/knjige/11-vodic-kroz-evropu-2020.pdf>
- Lilić S. (2011): „Modernizacija srpske državne uprave“, 7-24, u: Trbović A. S. (ed.): *Reforme: politička volja i administrativni kapacitet*, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju Univerziteta Singidunum, Beograd
- *Nacionalna strategija održivog razvoja*, „Službeni glasnik RS“, br. 57/08; <http://www.odrzivi-razvoj.gov.rs/assets/download/Nacionalna-strategija-odrzivog-razvoja-Republike-Srbije.pdf>
- *Nacionalna strategija za aproksimaciju u oblasti životne sredine za Republiku Srbiju*, Vlada Republike Srbije, Beograd, 2011; http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678
- *Nacionalni program zaštite životne sredine*, „Službeni glasnik RS“, br. 12/10; <http://www.ekoplan.gov.rs/src/Donet-Nacionalni-program-zastite-zivotne-sredine-730-c32-content.htm>
- *Odgovori na upitnik Evropske komisije (poglavlje XXVII, životna sredina)*, Vlada Republike Srbije, Beograd, 2010.
- *Strategija biološke raznovrsnosti Republike Srbije za period 2011–2018*, Vlada Republike Srbije, Beograd, oktobar 2010.
- *Strategija upravljanja otpadom za period 2010–2019. godine*, „Službeni glasnik RS“, br. 29/2010; http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija

php?id=45678 ili <http://www.ekoplan.gov.rs/src/Usvojena-Strategija-upravljanja-otpadom-za-period-2010-2019--805-c32-content.htm>

- *The Future We Want: Outcome document adopted at Rio+20, A/CONF.216/L.1.* 19 June 2012; <http://www.uncsd2012.org/content/documents/727The%20Future%20We%20Want%2019%20June%201230pm.pdf>
Initial National Communication of the Republic of Serbia under the United Nations Framework Convention on Climate Change, The Ministry of Environment and Spatial Planning, Belgrade, November 2010; <http://unfccc.int/resource/docs/natc/srbnc1.pdf>
- Todić D. (2008): *Ekološki menadžment u uslovima globalizacije*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Todić D. (2008): *Savremena politika i pravo životne sredine*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Todić D. (2010): „Ciljevi politike Republike Srbije u oblasti održivog razvoja u svetlu harmonizacije nacionalnog zakonodavstva sa pravom EU“, 327-342, u: Dimitrijević D., Miljuš B. (eds.): *Harmonizacija zakonodavstva Republike Srbije sa pravom Evropske unije*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Hans Zajedel Fondacija, Beograd
- Todić D. (2011): *Vodiči kroz EU politike – životna sredina*, Evropski pokret u Srbiji (European Movement in Serbia), Beograd
- Vogler John (2005): „The European contribution to global environmental governance“, *International Affairs* 81, 4/2005, 835-850; http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International%20Affairs/2005/inta_487.pdf
- Wilbanks J. Thomas, Kates W. Robert (1999): „Global change in local places: How scale matters“, *Climatic Change*, 43/1999, 601-628; <http://www.springerlink.com/content/j5647h63276180u2/fulltext.pdf>

Rad primljen: 6. decembra 2012.

Paper received: December 6th, 2012

Odobren za štampu: 11. februara 2013.

Approved for publication: February 11th, 2013

Prof. Dragoljub Todić, PhD

Institute of International Politics and Economics, Belgrade

Prof. Vladimir Grbić, PhD

Graduate School of International Economy, Belgrade

GLOBAL ENVIRONMENTAL PROBLEMS AND LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS OF THE REPUBLIC OF SERBIA

S u m m a r y

The paper emphasizes the most important global problems in the field of the environmental protection in the context of the debate about the importance of the participation of the local self-governments in addressing those. The paper points out to the fact that the Republic of Serbia harmonised the national environmental legislation with the EU legislation as a part of the European Integration process of the Republic of Serbia. This process included the transfer of a significant part of the work in the environmental field (including activities related to global environmental issues) to be carried out by the local self-government. These are the following issues: climate change, protection of the biodiversity, forest resources management, sustainable use and management of water resources, waste management. This paper identifies how the RS regulations transferred jurisdiction on environmental responsibilities to the local self-government. The paper also refers to the national regulations in the field of the environment in which the local self-government has been made competent for the activities related to the global environmental problems and the question of the capacity of the local self-government to implement these regulations.

Keywords: global environmental problems, local self-governments, environmental protection, EU regulations, capacity of the local self-government

CRIMINOLOGY AND VICTIMOLOGY ASPECTS OF THE CRIMINAL ACTIVITIES OF THE CAMORRA

This paper investigates one of the most powerful and ruthless organized crime groups in the world, not only in the Republic of Italy, but also in the territory of other countries in Europe and the United States. In the introductory discussion, Camorra's etymology, origin and structure formation was explored by using the methods of content analysis, comparison and case studies in the existing literature and theory. The second part explored the phenomenological and victimological aspects of the criminal activity by this organized crime group which took place in several continents and in different areas from illegal drug production and trade as suppliers and as street vendors, prostitution, highway robbery, smuggling and distribution of illegal cigarettes and other goods, murders, kidnappings, extortion and racketeering. The results of the research show that the phenomenological aspects of criminal activity of Camorra follow the current trends in the economic sphere and criminal activities not only in Italy but also abroad. On the other hand, the results suggest that the violence used towards its members and the citizens who were the targets of the attack had all the features of the modern use of the liquidation assets.

Keywords: phenomenology, victimology, the Camorra, an organized crime group, criminal activity

1. Camorra - etymology and growth

The origins of the Camorra are not entirely clear. It may date back to the 16th century as a direct descendant of a Spanish secret society, the Garduña, founded in 1417.¹ The officials of the Spanish Kingdom of Naples may have introduced the organization in the area, or it may have grown gradually out of small criminal gangs operating among the poor in Neapolitan society near the end of the 18th century.²

* Dragan Manojlović, PhD, Associate Professor at Graduate School of Public Administration, Megatrend University, Belgrade; e-mail: dmanojlovic@megatrend.edu.rs

¹ Erwin D., Piero B.: *Modern Etymological Neapolitan-English Vocabulary*, p. 231.

² wop in wordorigins.org

The first official use of the word dates from 1735, when a royal decree authorized the establishment of eight gambling houses in Naples.³ The word is almost certainly a blend of “capo” (boss) and a Neapolitan street game, the “morra”.⁴ (In this game, two persons wave their hands simultaneously, while a crowd of surrounding gamblers guess, in chorus, at the total number of fingers exposed by the principal players).⁵ This activity was prohibited by the local government and some people started making the players pay for being “protected” against the passing police.⁶

The Camorra first emerged during the chaotic power vacuum in the years between 1799-1815, when a Neapolitan Republic was proclaimed in the wave of the French Revolution and the restoration of the Bourbon dynasty.⁷ The first official mention of the Camorra as an organization dates from 1820, when the police recorded a disciplinary meeting of the Camorra, a tribunal known as the *Gran Mamma*.⁸ That year the first written statute, the *frieno*, was also discovered, indicating a stable organizational structure in the underworld. Another statute was discovered in 1842 including initiation rites and funds set aside for the families of those imprisoned. The organization was also known as the *Bella Società Riformata*, *Società dell'Umirtà* or *Onorata Società*.⁹ The evolution into more organized formations indicated a qualitative change: the Camorra and *camorristi* were no longer local gangs living off theft and extortion; they now had a fixed structure and some kind of hierarchy.¹⁰ Another qualitative leap was the agreement of the liberal opposition and the Camorra following the defeat in the 1848 revolution. The liberals realized that they needed popular support to overthrow the king.¹¹ They turned to the Camorra and paid them, the camorrist being the leaders of the city's poor. The Camorra had developed effectively into power brokers in a few decades.¹² The Camorra was never a coherent whole, a

³ Consiglio A.: *La camorra a Napoli*, 2005, 40.

⁴ Quando il guappo non era camorrista, *Il Denaro* Nr. 159, August 26, 2006, 31.

⁵ Di Fiore G.: *Potere camorrista: quattro secoli di malanapoli*, Naples: Guida Editori, 1993, 43.

⁶ Consiglio A. (2005), 42.

⁷ Erwin D., Piero B. *ibid.*, 243.

⁸ Florio M.: *Il guappo. Nella storia, nell'arte, nel costume*, Kairòs, Naples 2004, 52.

⁹ Herzfeld M.: *The Body Impolitic: Artisans and Artifice in the Global Hierarchy of Value*, The University of Chicago Press, Chicago – London 2004, 17.

¹⁰ However, the theory that omertà originates from *umiltà* was already discarded by the first Antimafia Commission of the Italian parliament in the 1970s, which traces the origin to *omu*. See: *Relazione conclusiva, Commissione parlamentare d'inchiesta sul fenomeno della mafia in Sicilia*, Rome 1976, 107.

¹¹ Cutrera A., *La mafia e i mafiosi*, Reber, Palermo 1900, 27 (reprinted by Arnaldo Forni Editore, Sala Bolognese, 1984, quoted in Nelli, *The Business of Crime*, p. 13-14).

¹² Blok A.: *The Mafia of a Sicilian Village, 1860-1960. A study of violent peasant entrepreneurs*, Waveland Press, Long Grove (Illinois) (Originally published in 1974) 1988, 34.

centralized organization. Instead it has always been a loose confederation of different, independent groups or families.¹³ Each group was bound around kinship ties and controlled economic activities which took place in its particular territory.¹⁴ Each family clan took care of its own business, protected its territory, and sometimes tried to expand at another group's expense.¹⁵ Although not centralized, there was some minimal coordination, to avoid mutual interference. The families competed to maintain a system of checks and balances between equal powers.¹⁶

One of the Camorra's strategies to gain social prestige was political patronage.¹⁷ The family clans became the preferred interlocutors of local politicians and public officials because of their grip on the community.¹⁸ In turn, the family bosses used their political sway to assist and protect their clients against the local authorities. Through a mixture of brute force, political status, and social leadership, the Camorra family clans imposed themselves as middlemen between the local community and bureaucrats and politicians at the national level.¹⁹ They granted privileges and protection and intervened in favor of their clients in return for their silence and connivance against local authorities and the police. With their political connections, the heads of the major Neapolitan families became power brokers in local and national political contexts, providing Neapolitan politicians with broad electoral support and in return receiving benefits for their constituency.²⁰

¹³ Paoli L.: *Mafia Brotherhoods: Organized Crime, Italian Style*, Oxford University Press, Oxford/New York 2003, 123.

¹⁴ Porrello R.: *The Rise and Fall of the Cleveland Mafia. Corn Sugar and Blood*, Barricade books, New York 1995, 27.

¹⁵ Servadio G.: *Mafioso. A history of the Mafia from its origins to the present day*, Secker & Warburg, London 1976, 35.

¹⁶ Allum P., Felia Allum: "The resistible rise of the new Neapolitan Camorra", in: Stephen Gundle & Simon Parker (eds.): *The New Italian Republic. From the Fall of the Berlin Wall to Berlusconi*, Routledge, New York 1996, 62.

¹⁷ *Camorra* is a 1972 movie, directed by Pasquale Squitieri, starring Fabio Testi and Jean Seberg. *Il Camorrista* (1986), directed by Giuseppe Tornatore. Vaguely inspired by the real story of NCO boss, Raffaele Cutolo. Cutolo is played by Ben Gazzara, with the Italian voiceover done by an Italian actor Mariano Rigillo. The 2006 book by Roberto Saviano, *Gomorra*, investigates the activities of the Camorra in Italy, especially in the provinces of Naples and Caserta. The book was also entitled *Don Raffaé (Clouds of 1990)*.

¹⁸ Behan T.: *See Naples and Die: The Camorra and Organized Crime*, I.B. Taurus Publishers, London/New York 2002, 83.

¹⁹ Haycraft J.: *The Italian Labyrinth: Italy in the 1980s*, Secker & Warburg, London 1985, 49.

²⁰ Stille A.: *Excellent Cadavers. The Mafia and the Death of the First Italian Republic*, Vintage, New York 1995, p. 74.

2. Comparison between the Camorra and the Cosa Nostra

Compared to the Sicilian Cosa Nostra's pyramidal structure, the Camorra has more of a 'horizontal' than a 'vertical' structure. As a result, individual Camorra clans act independently of each other, and are more prone to feuding among themselves. However, this makes the Camorra more resilient when top leaders are arrested or killed, with new clans and organizations germinating out of the stumps of the old ones. As the Galasso clan boss Pasquale Galasso once stated in court; *Campania can get worse because you could cut into a Camorra group, but another ten could emerge from it.*²¹ In the 1970s and 1980s Raffaele Cutolo made an attempt to unify the Camorra families in the manner of the Sicilian Mafia, by forming the New Organized Camorra (*Nuova Camorra Organizzata* or *NCO*), but this proved unsuccessful. Drive-by shootings by *camorristi* often resulted in casualties among the local population, but such episodes were often difficult to investigate because of widespread Omertà (code of silence). According to a report from Confesercenti, the second-largest Italian trade organization, published on October 22, 2007 in the *Corriere della Sera*, the Camorra control the milk and fish industries, the coffee trade, and over 2,500 bakeries in the city.²²

In 1983, Italian law enforcement estimated that there were only about a dozen Camorra clans. By 1987, the number had risen to 26, and in the following year, a report from the Naples flying squad reported their number as 32. Currently, it is estimated there are about 111 Camorra clans and over 6,700 members in Naples and the immediate surroundings.²³ Saviano, R., an investigative journalist and the author of *Gomorra*, an exposé of the activities of the Camorra, says that this sprawling network of Camorra clans now dwarfs the Sicilian Mafia, the 'Ndrangheta and southern Italy's other organized gangs, in number, in economic power and in ruthless violence.²⁴ In 2004 and 2005 the Di Lauro clan and the so-called Scissionisti fought a bloody feud which came to be known in the Italian press as the Scampia feud. The result was over 100 street-killings.²⁵ At the end of October 2006 a new series of murders took place in Naples between 20 competing clans, which cost 12 lives in 10 days. The Interior Minister Giuliano Amato decided to send more than 1,000 extra police and Carabinieri to Naples to fight crime and

²¹ Jamieson A.: *The Antimafia: Italy's fight against organized crime*, Macmillan, London 1999, 132.

²² Servadio G.: *Mafioso. A history of the Mafia from its origins to the present day*, Secker and Warburg, London 1976, 27.

²³ La Commissione parlamentare antimafia...

²⁴ Behan T. (2002), 79.

²⁵ "Camorra get terms they can't refuse", *Sydney Morning Herald*, June 21, 2008.

protect tourists.²⁶ It did not help much – in the following year there were over 120 murders.²⁷

In recent years, various Camorra clans have been forming alliances with Nigerian drug gangs and the Albanian Mafia, even going so far as to intermarry.²⁸ For instance, Augusto La Torre, the former La Torre clan boss who became a pentito, is married to an Albanian woman. It should also be noted that the first foreign pentito, a Tunisian, admitted to being involved with the feared Casalesi clan of Casal di Principe. The first town that the Camorra gave over to be completely governed by a foreign clan was Castel Volturno, which was given to the Rapaces, clans from Lagos and Benin City in Nigeria. This allowed them to traffic cocaine and women indentured to sex slavery before sending them across the whole of Europe.²⁹

The name may derive from a contraction of “second” (second) and “miglio” (mile) since the area was at the second milestone on the old road to Capua. Alternatively, the name may derive from the Roman family name „Secondili.” The area was a feudal holding in the Middle Ages and not incorporated into the city of Naples until the Fascist period. Secondigliano is relatively modern, the result of extensive building in the 1970s and 1980s, yet it has enormous social problems similar to those in adjacent communities: high unemployment, truancy and drop-out rate from school, drugs and the pervasiveness of organized crime, the Camorra. Secondigliano is the site of one of the most important maximum security prisons in Italy. Scampia Coordinates: 40°54'07.83" N 14°14'09.91" E / 40.902175°N 14.2360861°E / 40.902175; 14.2360861. Scampia is a modern suburb in the north of Naples. The population is about 80,000. Scampia was built as a bedroom suburb in 1960s. The area was mostly developed in the 1970s and 1980s, with huge, high-rise residential blocks, in particular after the 1980 earthquake with construction of housing for displaced Neapolitans. Huge apartment complexes, wide boulevards and a massive park were built, without commercial districts or entertainment venues. With 50% unemployment there is a very high crime rate, with heroin and cocaine sold and used openly in the streets.³⁰

Large metal gates on some of the walkways and stairs in the blocks of flats have been put there, not by the council, but by the Camorra, so they can be locked by drug pushers as they flee the police. Scampia was the territory of the Di Lauro clan, which controlled the drug trade and most other activities in the area.

²⁶ Verbali della Commissione Parlamentare Antimafia XI legislatura, presidenza: Luciano Violante...

²⁷ Commissione parlamentare di inchiesta sul fenomeno della criminalità organizzata mafiosa o similare Official site of the Antimafia Commission...

²⁸ Processo Spartacus, 16 ergastoli ai Casalesi, Corriere del Mezzogiorno, June 20, 2008.

²⁹ Behan T.: *The Camorra*, Routledge, London 1996, 51.

³⁰ Commissione parlamentare di inchiesta sul fenomeno della criminalità organizzata mafiosa o similare Official site of the Antimafia Commission.

In 2004 a bloody gang war erupted in the area, the so-called Scampia feud (*Faida di Scampia*), between the Di Lauro clan and a breakaway fraction, the so-called “secessionists” (Italian “scissionisti”).

The death of an innocent woman, Gelsomina Verde, caused widespread public revulsion and led to a major crackdown by the authorities. She was abducted, brutally beaten in an effort to get her to disclose the whereabouts of a gang member involved in the feud, and finally shot in the neck. Her body was stuffed in a car that was set on fire. A *guappo* (plural: *guappi*) is a word in Neapolitan dialect, meaning thug, bully, braggart, camorrista. It is often used to indicate a member of the Camorra, a Mafia-type organization in the region of Campania and its capital Naples in Italy.

3. Coping with a Camorra in Italy

The Camorra has proven to be an extremely difficult organization to fight within Italy. At the first mass trial against the Camorra in 1911-12, Captain Carlo Fabroni of the Carabinieri gave testimony on how complicated it was to successfully prosecute the Camorra: “The Camorrist has no political ideals. He exploits the elections and the elected for gain.³¹ The leaders distribute bands throughout the town, and they have recourse to violence to obtain the vote of the electors for the candidates whom they have determined to support.³² Those who refuse to vote as instructed are beaten, slashed with knives, or kidnapped. All this is done with assurance of impunity, as the Camorrist will have the protection of successful politicians, who realize that they cannot be chosen to office without paying to the Camorra.”³³

The trial that investigated the murder of the Camorrista Gennaro Cuocolo was followed with great interest by the newspapers and the general public. It led to the conviction of 27 leading Camorra bosses, who were sentenced to a total of 354 years of imprisonment, including the head of the Camorra at the time, Enrico Alfano.³⁴ Unlike the Mafia, which has a clear hierarchy and a division of interests, the Camorra’s activities are much less centralized. This makes the organization much more difficult to combat through crude repression.³⁵ In Campania, where unemployment is high and opportunities are limited, the Camorra has become an integral part of the fabric of society. It offers a sense of commu-

³¹ Gangsters Incorporated: Augusto La Torre - David Amoruso, May 1, 2007.

³² Atti Parlamentari, Giustizia, 4655, Camera dei Deputati, July 1, 2002.

³³ Naples mafia leader held in Spain, BBC News, May 18, 2009.

³⁴ Fiandaca Giovanni (ed.): *Women and the Mafia: Female Roles in Organized Crime Structures*, Springer, New York 2007, 24.

³⁵ The resistible rise of the new Neapolitan Camorra, by Allum P., Allum F., in: Gundle and Parker (1996), 238-239.

nity and provides the youth with jobs. The members are guided in the pursuit of criminal activities, including cigarette smuggling, drug trafficking and theft.³⁶

The government has made an effort to combat the Camorra's criminal activities in Campania. The solution ultimately lies in Italy's ability to offer values, education and work opportunities to the next generation. However, the government has been hard pressed to find funds for promoting long-term reforms that are needed to improve the local economic outlook and create jobs. Instead, it has had to rely on limited law enforcement activity in an environment which has a long history of criminal tolerance and acceptance, and is governed by a code of silence or omertà that persists to this day.³⁷

Despite the overwhelming magnitude of the problem, law enforcement officials continue their pursuit. The Italian police are coordinating their efforts with Europol at the European level as well as Interpol to conduct special operations against the Camorra. The Carabinieri and the Financial Police are also fighting criminal activities related to tax evasion, border controls, and money laundering. Prefect Gennaro Monaco, Deputy Chief of Police and Chief of the Section of Criminal Police states „impressive results” against the Camorra in recent years, yet the Camorra continues to grow in power.³⁸ In 1998, the police took a leading Camorra figure into custody. Francesco Schiavone was caught hiding in a secret apartment near Naples behind a sliding wall of granite. The mayor of Naples, Antonio Bassolino, compared the arrest to that of Sicilian Mafia chief Salvatore Riina in 1993.³⁹ Francesco Schiavone is now serving a life sentence after a criminal career which included arms trafficking, bomb attacks, armed robbery, and murder. Michele Zagaria, a senior member of the Casalesi clan, was arrested in 2011 after eluding police for 16 years. He was found in a secret bunker in the town Casapesenna, near Naples. The arrests in the Campania region demonstrate that the police are not allowing the Camorra to operate without intervention. However, progress remains slow, and these minor victories have done little to loosen the Camorra's grip on Naples and the surrounding regions.⁴⁰

³⁶ How mafias migrate: the case of the 'Ndrangheta in northern Italy, by Federico Varese Discussion Papers in Economic and Social History, University of Oxford, Number 59, July 2005.

³⁷ Cronologia della camorra, Scanni and Oliva, 'O Sistema, p. 119. Murder, extortion, contract killing, cigarette smuggling, drug trafficking, smuggling, prostitution, money laundering...

³⁸ Jacquemet M.: *Credibility in Court: Communicative Practices in the Camorra Trials*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, 62.

³⁹ Scanni M., Oliva R. H.: 'O Sistema, Rizzoli, Milan 2006, 35.

⁴⁰ Behan T. (1996), 59.

4. Murmur of criminal activity in the area of America

The Camorra existed in the USA between the mid-19th century and early 20th century. They rivaled the defunct Morello crime family for power in New York. Eventually, they melded with the early Italian-American Mafia groups. Many Camorra members and associates fled the internecine gang warfare and Italian Justice and emigrated to the United States in the 1980s. In 1993, the FBI estimated that there were 200 Camorristi in the United States.⁴¹ Although there appears to be no clan structure in the United States, Camorra members have established a presence in Los Angeles, New York and Springfield, Massachusetts.⁴² The Camorra is the least active of all the organized crime groups in the United States.⁴³ In spite of this, the US law enforcement considers the Camorra to be a rising criminal enterprise, especially dangerous because of its ability to adapt to new trends and forge new alliances with other criminal organizations.⁴⁴ The Federal Bureau of Investigation claimed: "In the 1970s, the Sicilian Mafia convinced the Camorra to convert their cigarette smuggling routes into drug smuggling routes with the Sicilian Mafia's assistance. Not all Camorra leaders agreed, leading to the Camorra Wars that cost 400 lives.⁴⁵ Opponents of drug trafficking lost the war. The Camorra made a fortune in reconstruction after an earthquake ravaged the Campania region in 1980. Now it specializes in cigarette smuggling and receives payoffs from other criminal groups for any cigarette traffic through Italy.⁴⁶ The Camorra is also involved in money laundering, extortion, alien smuggling, robbery, blackmail, kidnapping, political corruption, and counterfeiting. It is believed that nearly 200 Camorra affiliates reside in this country, many of whom arrived during the Camorra Wars."⁴⁷ In 1995, the Camorra cooperated with the Russian Mafia in a scheme in which the Camorra would bleach out US \$1.00 dollar bills and reprint them as \$100s.⁴⁸ These bills would then be transported to the Russian Mafia for distribution in 29 post-Eastern Bloc countries and former Soviet republics.⁴⁹ In return, the Russian Mafia paid the Camorra with property (including a Russian bank) and firearms, smuggled into Eastern Europe and Italy.⁵⁰

⁴¹ Fiandaca G. (2007), 10.

⁴² Sciarrone R.: *Mafie vecchie, mafie nuove: Radicamento ed espansione*, Donzelli Editore, Rome 1998, 131.

⁴³ Sciarrone R. (1998), 165.

⁴⁴ Behan T. (1996), 58.

⁴⁵ Jacquemet (1996), 45-46.

⁴⁶ Haycraft J.: *The Italian Labyrinth: Italy in the 1980s*, Secker & Warburg, London 1985, 35.

⁴⁷ Gundle S., Parker S. (1996), 240.

⁴⁸ Fiandaca G. (2007), 12.

⁴⁹ Varese, *The Russian Mafia, ibid.*, 247.

⁵⁰ Behan (2002), 150.

5. Criminal activity in Europe outside of Italy

Scotland has had its brush with the Camorra. Antonio La Torre of Aberdeen, Scotland was the local *Don* of the Camorra. He is the brother of Camorra's boss Augusto La Torre of the La Torre clan which had its base in Mondragone, Caserta.⁵¹ The La Torre Clan's empire was worth hundreds of millions of euros. Antonio had several legitimate businesses in Aberdeen, whereas his brother Augusto had several illegal businesses there. He was convicted in Scotland and is awaiting extradition to Italy. Augusto would eventually become a pentito in January 2003, confessing to over 40 murders and his example would be followed by many of his men.⁵²

Two Aberdeen restaurateurs, Ciro Schiattarella and Michele Siciliano were extradited to Italy for their part in the "Aberdeen Camorra". A fourth Scottish associate named Brandon Queen who made history by becoming the first foreign member of the Camorra is currently serving a jail sentence in the UK. It has been reported that he also receives a monthly salary, legal assistance and protection, something only members of the Clans receive. Neapolitan writer and the expert on the Camorra, Roberto Saviano, states that the Camorra has created a branch in Aberdeen and that it is the focus of the La Torre clan's British operations.⁵³ Saviano alleges that from the 1980s Italian gangsters have run a network of lucrative businesses in the city as well as a lot of illegal rackets. Saviano said Scotland's third city, with no history of organized crime, was seen as an attractive and safe haven away from the violent inter-gang bloodletting that had engulfed their Neapolitan stronghold of Mondragone.⁵⁴ Saviano claims that before the Italian clans arrived, Aberdeen did not know how to exploit its resources for recreation and tourism. He further states that the Italians infused the city with economic energy, revitalized the tourist industry, inspired new import-export activities and injected new vigor in the real-estate sector. It, thereby, turned Aberdeen into a chic, elegant address for fine dining and important dealings.⁵⁵

The hub of La Torre's UK empire, Pavarotti's restaurant, now under different ownership, was even feted at *Italissima*, a prestigious gastronomic fair held in Paris.⁵⁶ The restaurant was even advertised on the city's local tourist guides. Saviano further claims to have gone to Aberdeen and worked in a restaurant

⁵¹ Behan T. (1996), 106.

⁵² Allum P., Allum F.: "The resistible rise of the new Neapolitan Camorra", in: Gundle S., Parker S. (eds.): *The New Italian Republic. From the Fall of the Berlin Wall to Berlusconi*, Routledge, New York 1996, 54.

⁵³ Servadio G.: *Mafioso. A history of the Mafia from its origins to the present day*, Secker and Warburg, London 1976, 76.

⁵⁴ Porrello R.: *The Rise and Fall of the Cleveland Mafia. Corn Sugar and Blood*, Barricade books, New York 1995, 143.

⁵⁵ Behan (2002), 154.

⁵⁶ Behan (1996), 99.

run by Antonio La Torre. The Camorristi operated a system known as *scratch* where they used to step up illegal activities if their legitimate ventures were struggling. If cash was short they had counterfeit notes printed; if capital was needed in a hurry, they sold bogus treasury bonds. They annihilated the competition through extortions and imported merchandise tax-free. The Camorra was able to run all sort of deals because the local police had virtually no experience in dealing with organized crime. Although they broke the law, there were never any guns or serious violence, due to lack of rivals.⁵⁷ However, the suggestion that the city remains in the grip of mobsters has been strongly denied by leaders of the 300 strong Italian communities in Aberdeen. Moreover, Giuseppe Baldini, the Italian government's vice-consul in Aberdeen denies that the Camorra still maintains its presence in Aberdeen.⁵⁸

Following the rebellion, King Charles I of Sicily (Charles of Anjou) was forced to leave the island of Sicily by Peter III of Aragon's troops. Charles, however, maintained his possessions on the mainland, customarily known as the „Kingdom of Naples”, after its capital city.⁵⁹ Charles and his Angevin successors maintained a claim to Sicily, warring against the Aragonese until 1373, when Queen Joan I of Naples formally renounced the claim. Joan's reign was contested by Louis the Great, the Angevin King of Hungary, who captured the kingdom several times (1348–1352).⁶⁰

Queen Joan I also played a part in the ultimate demise of the first Kingdom of Naples. As she was childless, she adopted Louis I, Duke of Anjou as her heir, in spite of the claims of her cousin, the Prince of Durazzo, effectively setting up a junior Angevin line in competition with the senior line. This led to Joan I's murder at the hands of the Prince of Durazzo in 1382, and his seizing the throne as Charles III of Naples. The two competing Angevin lines contested each other for the possession of the Kingdom of Naples over the following decades. Charles III's daughter Joan II (r. 1414-1435) adopted Alfonso V of Aragon (whom she later repudiated) and Louis III of Anjou as heirs alternately, finally settling succession on Louis' brother René of Anjou of the junior Angevin line, and he succeeded her in 1435. René of Anjou temporarily united the claims of junior and senior Angevin lines. In 1442, however, Alfonso V conquered the Kingdom of Naples and unified Sicily and Naples once again as dependencies of Aragon. At his death in 1458, the kingdom was again separated and Naples was inherited by Ferrante, Alfonso's illegitimate son.⁶¹

⁵⁷ Haycraft J. (1985), 209.

⁵⁸ “In Naples, a Mob Family Feud”, *The Washington Post*, February 8, 2005.

⁵⁹ Behan T. (1996), 56.

⁶⁰ Sciarrone R.: *Mafie vecchie, mafie nuove: Radicamento ed espansione*, Donzelli Editore, Rome 1998, 31.

⁶¹ Sciarrone (1998), 163.

When Ferrante died in 1494, Charles VIII of France invaded Italy, using the Angevin's claim to the throne of Naples, which his father had inherited on the death of King René's nephew in 1481, as a pretext, thus beginning the Italian Wars. Charles VIII expelled Alfonso II of Naples from Naples in 1495, but was soon forced to withdraw due to the support of Ferdinand II of Aragon for his cousin, Alfonso II's son Ferrantino. Ferrantino was restored to the throne, but died in 1496, and was succeeded by his uncle, Frederick IV. The French, however, did not give up their claim, and in 1501 agreed to a partition of the kingdom with Ferdinand of Aragon, who abandoned his cousin King Frederick. The deal soon fell through, however, and Aragon and France resumed their war over the kingdom, ultimately resulting in an Aragonese victory leaving Ferdinand in control of the kingdom by 1504.⁶²

The kingdom continued to be a focus of dispute between France and Spain for the next several decades, but French efforts to gain control of it became feebler as the decades went on, and Spanish control was never genuinely endangered. The French finally abandoned their claims to the kingdom by the Treaty of Cateau-Cambrésis in 1559. With the Treaty of London (1557) the new territory of „Stato dei Presidi” (State of Presidi) was born and was governed directly by Spain, as a part of the Kingdom of Naples.⁶³

6. The importance of omerta and vendors for the maintenance and operation of the organization

Omertà (Italian pronunciation: [omerta]) is a popular attitude and code of honor and a common definition is the “code of silence”.⁶⁴ It is common in areas of southern Italy, such as Sicily, Apulia, Calabria, and Campania, where criminal organizations defined as Mafia such as the Cosa Nostra, Ndrangheta, Sacra Corona Unita, and Camorra are strong. It also exists to a lesser extent in certain Italian-American neighbourhoods where the Italian-American Mafia has influence and other Italian ethnic enclaves in countries where there is the presence of Italian organized crime (i.e. Germany, Canada, Australia).⁶⁵ Omertà implies “the categorical prohibition of cooperation with state authorities or reliance on its services, even when one has been victim of a crime.”⁶⁶ Even if somebody is convicted of a crime he has not committed, he is supposed to serve the sentence without giving the police any information about the real criminal, even if that criminal

⁶² Behan T. (1996), 35.

⁶³ Servadio G.: *Mafioso. A history of the Mafia from its origins to the present day*, Secker & Warburg, London 1976, 59.

⁶⁴ Servadio G. (1997), 34.

⁶⁵ Haycraft J. (1985), 215.

⁶⁶ Behan T. (2002), 123.

has nothing to do with the Mafia himself. Within Mafia culture, breaking *omertà* is punishable by death.⁶⁷ The code was adopted by Sicilians long before the emergence of Cosa Nostra (some observers date it to the 16th century as a way of opposing Spanish rule).⁶⁸ It is also deeply rooted in rural Crete, Greece.⁶⁹

The origin of the word is traced (by the OED) to the Spanish word *hombredad*, meaning *manliness*, modified after the Sicilian word *omu* for man. According to a different theory, the word comes from Latin *humilitas* (humility), which became *umirtà* and then finally *omertà* in some southern Italian dialects.⁷⁰ *Omertà* is a code of silence, according to one of the first Mafia researchers Antonio Cutrera, a former officer of public security, which seals lips of men even in their own defense and even when the accused is innocent of charged crimes. Cutrera quoted a native saying first uttered (so goes the legend) by a wounded man to his assailant: "If I live, I'll kill you. If I die, I forgive you."⁷¹ The suspicion of being a "stool pigeon", a *cascittuni* (an informant), constituted the blackest mark against manhood, according to Cutrera. Each individual had the obligation of looking out for his own interests and of proving his manliness by not appealing to legally constituted authority for redressing of personal grievances. A wronged person is expected to avenge himself, or find a patron who will see to it that the job is done.⁷²

Omertà is an extreme form of loyalty and solidarity in the face of authority. One of its absolute tenets is that it is deeply demeaning and shameful to betray even one's deadliest enemy to the authorities. Observers of the mafia debate whether *omertà* should best be understood as an expression of social consensus surrounding the mafia or whether it is instead a pragmatic response based primarily on fear. The point is succinctly made in a popular Sicilian proverb *Cu è surdu, orbu e taci, campa cent'anni ,mpaci* ("He who is deaf, blind, and silent will live a hundred years in peace").⁷³

The American Mafioso Joe Valachi famously broke the *omertà* code when in 1963 he publicly spoke out about the existence of the Mafia and testified before the United States Congress.⁷⁴ In Sicily, the phenomenon of *pentito* (Italian *he who has repented*) broke *omertà*. Among the most famous Mafia *pentiti* is Tommaso Buscetta, the first important state witness who helped Judge Giovanni Falcone to understand the inner workings of Cosa Nostra and described the Sicilian Mafia Commission or *Cupola*, the leadership of the Sicilian Mafia. (A prede-

⁶⁷ Consiglio A. (2005), 41.

⁶⁸ Gundle S., Parker S. (1996), 240.

⁶⁹ Sciarrone R. (1998), 166.

⁷⁰ Fiandaca G. (2007), 51.

⁷¹ Scanni M., Oliva R. H. (2006), 45.

⁷² Behan T. (2002), 54.

⁷³ Jacquemet J. (1996), 39.

⁷⁴ Haycraft J. (1985), 213.

cessor, Leonardo Vitale, who gave himself up to the police in 1973, was judged as suffering from 'mental illness,' so his testimony led only to the conviction of himself and his uncle.)

Originally, a vendetta was a blood feud between two families where kinsmen of the victim intended to avenge his or her death by killing either those responsible for the killing or some of their relatives. The responsibility to maintain the vendetta usually falls on the closest male relative to whoever has been killed or wronged, but other members of the family may take the mantle as well. If the culprit had disappeared or was already dead, the vengeance could extend to other relatives. There is a fortified tower used as refuge for men involved in a blood feud that are vulnerable to attack.

Vendetta is common in societies with a weak rule of law (or where the state does not consider itself responsible for mediating this kind of dispute) where family and kinship ties are the main source of authority. An entire family is considered responsible for whatever one of them has done. Sometimes even two separate branches of the same family could come to blows over some matter. The practice has mostly disappeared with more centralized societies where law enforcement and criminal law take responsibility of punishing lawbreakers. In ancient Homeric Greece, the practice of personal vengeance against wrongdoers was considered natural and customary: "Embedded in the Greek morality of retaliation is the right of vendetta. Vendetta is a war, just as war is an indefinite series of vendettas; and such acts of vengeance are sanctioned by the gods".⁷⁵

In the ancient Hebraic context, it was considered the duty of an individual and family to avenge evil on behalf of God. The executor of the law of blood-revenge who personally put the initial aggressive killer to death was given a special designation: *go'el haddam*, the blood-avenger or blood-redeemer (Book of Numbers 35: 19, etc.). Six cities of refuge were established to provide a "cooling off" phase as well as due process for the accused. The avenger was forbidden from harming the killer if the killer took refuge in one of these cities. As the *Oxford Companion to the Bible* states: "Since life was viewed as sacred (Genesis 9.6), no amount of blood money could be given as recompense for the loss of the life of an innocent person; it had to be 'life for life'" (Exodus 21.23; Deuteronomy 19.21).⁷⁶

The Middle Ages, from beginning to end, and particularly the feudal era, lived under the sign of private vengeance. The onus, of course, lay above all on the wronged individual; vengeance was imposed on him as the most sacred of duties ... The solitary individual, however, could do but little. Moreover, it was most commonly a death that had to be avenged. In this case the family group went into action and the *faide* (feud) came into being, to use the old Germanic word which spread little by little through the whole of Europe - ,the vengeance of the kinsmen which we call *faida*' - as a German canonist expressed it. No

⁷⁵ Behan (2002), 142.

⁷⁶ Di Meo S. (2008), 87.

moral obligation seemed more sacred than this ... The whole kindred, therefore, placed as a rule under the command of a chieftain, took up arms to punish the murder of one of its members or merely a wrong that he had suffered. In Corsica, vendetta was a social code that required Corsicans to kill anyone who wronged the family honor. Between 1821 and 1852, no less than 4,300 murders were perpetrated in Corsica.⁷⁷

The Basque Country in the Late Middle Ages was ravaged by bitter partisan wars between local ruling families. In Navarre, these conflicts became polarized in a violent struggle between the Agramont and Beaumont parties. In Biscay, the two major warring factions were named Oinaz and Gamboa. (Cf. the Guelphs and Ghibellines in Italy). High defensive structures (“towers”) built by local noble families, few of which survive today, were frequently razed by fires, sometimes by royal decree. Due to the Celtic heritage of many whites living in Appalachia, Kentucky and West Virginia were referred to commonly as feuds, a tendency that was partly due to the nineteenth century popularity of William Shakespeare and Sir Walter Scott, both of whom wrote semihistorical accounts of blood feuds. These incidents, the most famous of which was the Hatfield-McCoy feud, were regularly featured in the newspapers of the eastern U.S. between the Reconstruction era and the early twentieth century, and are seen by some as linked to a Southern culture of honor with its roots in the Scots-Irish forebears of the residents of the area.⁷⁸ Another prominent example is the Regulator-Moderator War, which took place between rival factions in the Republic of Texas. It is sometimes considered the largest blood feud in American history.⁷⁹ An alternative to feud was *blood money* (or *weregild* in the Norse culture), which demanded payment of some kind from those responsible for a wrongful death (even an accidental one). If these payments were not made or were refused by the offended party, a blood feud would ensue.

In Albania, the blood feud has returned in rural areas after more than 40 years of being abolished by Albanian communists led by Enver Hoxha. More than 5,500 Albanian families are currently engaged in blood feuds. There are now more than 20,000 men and boys who live under an ever-present death sentence because of blood feuds. Since 1992, at least 10,000 Albanians have been killed due to blood feuds.⁸⁰ Mutual vendetta may develop into a vicious circle of further killings, retaliation, counterattacks, and all-out warfare that can end in the mutual extinction of both families. Often the original cause is forgotten, and feuds continue simply because it is perceived that there has always been a feud. There is a scene in *The Godfather*, in which Michael Corleone, hiding from the U.S. police in Sicily, walks through a village with his two bodyguards. Mic-

⁷⁷ Porrello R. (1995), 23.

⁷⁸ Jamieson A. (1999), 62.

⁷⁹ Behan T. (2002), 120.

⁸⁰ Porrello R. (1995), 131.

hael asks, “Where are all the men?” The bodyguard replies, “They’re all dead from vendettas.” Some of the gang wars between organized crime groups are effectively forms of vendetta, where the criminal organization (like the Mafia “family”) has taken the place of blood relatives.⁸¹ “Blood feud” redirects here. For other uses, see Blood Feud (disambiguation).⁸² A blood feud is a feud with a cycle of retaliatory violence, with the relatives of someone who has been killed or otherwise wronged or dishonored seeking vengeance by killing or otherwise physically punishing the culprits or their relatives. Historically, the word *vendetta* has been used to mean a blood feud. The word is Italian, and originates from the Latin *vindicta* (*vengeance*). In modern times, the word is sometimes extended to mean any other long-standing feud, not necessarily involving bloodshed. Sometimes, it is not mutual but a prolonged series of hostile acts waged by one person against another without reciprocation.⁸³

7. Phenomenology of criminal activity

The figure of the guappo is not necessarily synonymous with the *Camorrista*. It is a historical figure in the Neapolitan area, distinguishable by his smart or overdressed dandy-like appearance, his unusual pose that serves to draw attention to him, and the particular care he lavishes on his body and face. The guappo could be characterized as “simple” or “posh” according to the clothes he wore: the former preferred extravagant and flashy clothes while the latter loved to dress in clothes from the best tailors in Naples.⁸⁴ Originally, the guappo was rather a violent free spirit; free from the law as well as the “official” Camorra, with his proper code of honour, an extortionist, a rectifier of wrong for the local neighbourhood and a benefactor of artists of the *café chantant*. He was sometimes allied with, and sometimes a rival of the Camorra. Around 1860, a guappo was described as an independent and individualist *camorrista*.⁸⁵

⁸¹ Allum P. (1996), 71.

⁸² Herzfeld M. (2004), 41.

⁸³ Cutrera A. (1900), p. 47.

⁸⁴ List of victims of the Camorra: 2008 - May 2 – Umberto Bidognetti was murdered in Castel Volturno by the Casalesi clan, in punishment for his son Domenico’s collaboration with the authorities. May 16 – Domenico Noviello, a businessman murdered by the Casalesi clan for refusing to pay pizzo or extortion money; 2004 - November 21 – Gelsomina Verde, a 22 year old woman, tortured and killed in an effort to make her disclose the whereabouts of her former Camorra boyfriend. March 27 – Annalisa Durante, a 14 year old girl killed in the Forcella quarter of Naples: Humbert N. S. (1981), 78.

⁸⁵ In a one year period between 1983 and 1984, there were a series of arrests and massive crackdowns coordinated by Italian justice on the activities and rackets operated by the NCO. In the first round-up on June 17, 1983 (a day labeled as “*the Black Friday of the NCO*” by the Neapolitan press), 856 people were arrested on a single day of coordinated

When the Camorra as an organization was weak, the guappo flourished. After the first mass trial against the Camorra in 1911-12, and the advent of Fascist rule, the Camorra as an organization was nearly destroyed. The local guappo returned and the interwar period (1918–1939) was the heyday of the individualist guappo power. After World War II, with the return of the Camorra, the figure of the guappo eventually merged into the organization.⁸⁶ A typical guappo of that era was Pasquale Simonetti, also known as “Pascalone ‘e Nola”, who controlled the Naples fruit market. He was married to Pupetta Maresca and famous for publicly slapping American Mafia boss, Lucky Luciano, at the Agnano racetrack.⁸⁷

New Organized Camorra (Italian: *The Nuova Camorra Organizzata*) was an Italian Camorra criminal organization founded in the late 1970s by a Neapolitan Camorrista, Raffaele Cutolo, in the region of Campania.⁸⁸ It was also known by the initials NCO. The organization was established with the purpose of renewing the old rural Camorra, which dealt in contraband cigarettes and extortion schemes in the Neapolitan fruit market. To this end, Cutolo created a structured and hierarchical organization, in stark contrast to the traditional Camorra clans which are usually fragmented.⁸⁹ The members of the NCO were often referred to by rival Camorristi and Italian law enforcement as *Cutoliani*.⁹⁰

According to the Italian Justice Department, by 1981 the NCO had become the strongest Camorra clan and one of the most powerful criminal organizations in the nation, providing a living for at least 200,000 people in the Neapolitan area alone.⁹¹ It was distinctly hostile to the Sicilian Mafia, but had an alliance with numerous Calabrian ,Ndrangheta clans, in addition to the Nuova Grande

operations involving 8,000 police and carabinieri. Of those arrested in a series of raids, 300 were convicted very quickly and another 630 committed for trial. Overall, more than a thousand would later be indicted on the crime of association with the NCO.

⁸⁶ A shaky peace was established, only to be broken on 14th February when, during the confusion provoked by a strong earth tremor, NCO members in Naples’ Poggioreale prison killed three adversaries. A more serious incident occurred in May, when the NCO bombed houses in Portici owned by men working in the contraband cigarette trade for the Zaza brothers. This was soon followed by retaliatory acts from the rival Nuova Famiglia. The two men who had tried to encroach on the Zaza’s patch were shot and a car bomb was planted outside Cutolo’s family home in Ottaviano: Paoli, L., *ibid.* p. 56.

⁸⁷ Cronologia della camorra, Scanni and Oliva, ‘O Sistema, *ibid.*, 120.

⁸⁸ Nelli Humbert S. (1981), 45.

⁸⁹ Florio M.: *Il guappo. Nella storia, nell’arte, nel costume*, Kairòs, Naples 2004, 43.

⁹⁰ Gigi Di F. (1993), 81.

⁹¹ There was also a steady stream of pentiti or supergrass during this period, beginning with Pasquale Barra, who realizing that Cutolo was prepared to let him be killed, decided to reveal details of NCO murders in order to gain greater protection. He was then followed by Giovanni Pandico, one of the NCO’s underwriter’s whose accusations led to many arrests in the 1983 police crackdown. However, many of his accusations were later proven to be unfounded. The third major NCO supergrass was Mario Incarnato, who confessed to a series of murders in late 1983. In the mid-1980s, Giovanni Auriemma exposed the NCO’s

Camorra Pugliese, which was the precursor to the Sacra Corona Unita in Apulia. It was eventually supplanted by the Nuova Famiglia, a confederation of clans consisting of Michele Zaza (a Camorra boss with strong ties with Cosa Nostra), the Gionta clan (from Torre Annunziata), the Nuvoletta clan from Marano, Antonio Bardellino from San Cipriano d'Aversa and Casal di Principe, the Alfieri clan of Saviano led by Carmine Alfieri, the Galasso clan of Poggiomarino (led by Pasquale Galasso), the Giuliano clan from Naples' quarter Forcella (led by Luigi Giuliano and the Vollaro clan from Portici (led by Luigi Vollaro).

It was considered extinct in the late 1980s, when many of its bosses and members were killed or imprisoned. Cutolo's Camorra is described as the *mass Camorra* of unemployed youth specialized in protection rackets, while Carmine Alfieri's Camorra was seen as the *political Camorra* because of its ability to obtain public sector contracts through political contacts, and Lorenzo Nuvoletta's as the *business Camorra* reinvesting drug money into construction following the 1980 earthquake.

References

- Allum Percy, Allum Felia, "The resistible rise of the new Neapolitan Camorra", in: Gundle Stephen, Parker Simon (eds.) (1996): *The New Italian Republic. From the Fall of the Berlin Wall to Berlusconi*, Routledge, New York
- Antonio Cutrera (1990): *La mafia e i mafiosi*, Reber, Palermo, 27 (reprinted by Arnaldo Forni Editore, Sala Bolognese (1984, ISBN 88-271-2487-X), quoted in Nelli, *The Business of Crime*
- Behan Tom (2002): *See Naples and Die: The Camorra and Organized Crime*, I. B. Taurus Publishers, London / New York
- Blok Anton (1988): *The Mafia of a Sicilian Village, 1860-1960. A study of violent peasant entrepreneurs*, Waveland Press, Long Grove, Illinois (Originally published in 1974)
- Commissione parlamentare di inchiesta sul fenomeno della criminalità organizzata mafiosa o similare Official site of the Antimafia Commission
- Consiglio Alberto (2005): *La camorra a Napoli*, Guida Editori, Naples
- Di Fiore Gigi (1993): *Potere camorrista: quattro secoli di malanapoli*, Guida Editori, Naples
- Di Meo Simone (2008): *L'impero della camorra. Vita violenta del boss Paolo Di Lauro*, Newton, Compton Rome
- Erwin and Bello, *Modern Etymological Neapolitan-English Vocabulary*, wop in wordorigins.org

links with the secret services, whilst Pasquale D'Amico revealed Cutolo's links with the Calabrian 'Ndrangheta: Consiglio A., *ibid.*, 32.

- Erwin Dale, Piero Bello (2009): *Modern Etymological Neapolitan-English Vocabulary*
- Fiandaca Giovanni (ed.) (2007): *Women and the Mafia: Female Roles in Organized Crime Structures*, Springer, New York
- Florio Monica (2004): *Il guappo. Nella storia, nell'arte, nel costume*, Kairòs, Naples
- Gundle Stephen, Parker Simon (1996): *The new Italian Republic: from the fall of the Berlin Wall to Berlusconi*, Routledge, London
- Haycraft John (1985): *The Italian Labyrinth: Italy in the 1980s*, Secker & Warburg, London
- Haycraft John (1985): *The Italian Labyrinth: Italy in the 1980s*, Secker & Warburg, London
- Jacquemet Marco (1996): *Credibility in Court: Communicative Practices in the Camorra Trials*, Cambridge University Press
- Jamieson Alison (1999): *The Antimafia: Italy's fight against organized crime*, Palgrave Macmillan, London
- Michael Herzfeld (2004): *The Body Impolitic: Artisans and Artifice in the Global Hierarchy of Value*, The University of Chicago Press, Chicago and London
- Nelli Humbert S. (1981): *The Business of Crime. Italians and Syndicate Crime in the United States*, The University of Chicago, Chicago (Originally published in 1976)
- Paoli Letizia (2003): *Mafia Brotherhoods: Organized Crime, Italian Style*, Oxford University Press, Oxford / New York
- Porrello Rick (1995): *The Rise and Fall of the Cleveland Mafia. Corn Sugar and Blood*, Barricade books, New York
- Scanni Matteo, Ruben H. Oliva (2006): *'O Sistema*, Rizzoli, Milan
- Sciarrone Rocco (1998): *Mafie vecchie, mafie nuove: Radicamento ed espansione*, Donzelli Editore, Rome
- Servadio Gaia (1976): *Mafioso. A history of the Mafia from its origins to the present day*, Secker and Warburg, London
- Stille Alexander (1995): *Excellent Cadavers. The Mafia and the Death of the First Italian Republic*, Vintage, New York
- Verballi della Commissione Parlamentare Antimafia XI legislatura, presidenza: Luciano Violante

Prof. dr Dragan Manojlović

Fakultet za državnu upravu i administraciju

Megatrend univerzitet, Beograd

KRIMINOLOŠKI I VIKTIMOLOŠKI ASPEKTI KRIMINALNE AKTIVNOSTI KAMORE

S a ž e t a k

Ovaj rad se bavi istraživanjem jedne od najmoćnijih i najsurovijih organizovanih kriminalnih grupa u svetu – Kamorom (Camorra), ne samo na prostoru Republike Italije, već i na prostoru drugih zemalja Evrope i Sjedinjenih Američkih Država. Primenom metoda analize sadržaja, komparacije i studije slučaja u postojećoj teoriji i literaturi, najpre je u uvodnom razmatranju istražena etimologija Kamore – njeni koreni i struktura. U drugom delu rada istraženi su fenomenološki i viktimoški aspekti kriminalnih aktivnosti koje ova organizovana kriminalna grupa ostvaruje na prostoru više kontinenata u raznim oblastima: ilegalnoj proizvodnji i trgovini narkoticima, prostituciji, drumskim razbojništvima, krijumčarenju i rasturanju cigareta i drugih roba, ubistvima, otmicama, iznudi i reketu. Iz rezultata istraživanja uočava se da fenomenološki aspekti kriminalne delatnosti Kamore prate savremena kretanja u ekonomskoj oblasti i kriminalnom miljeu, ne samo na prostoru Italije već i van njenih granica. S druge strane, rezultat istraživanja pokazuje da nasilje koje primenjuje prema svojim članovima i građanima, ima sve odlike likvidacije upotrebom najsavremenijih sredstava.

Ključne reči: fenomenologija, viktimologija, kamora, organizovana kriminalna grupa, kriminalna aktivnost

ZNANJE KAO NAJVAŽNIJI RESURS PREDUZEĆA***

Pouzdanost se zna da je znanje, taj predragi i neprocenjivi dar prirode, oduvek jedina moć koja se upotrebom povećava, zbog čega ljudi i teže da ga osvoje i uporno čuvaju kad ga steknu. Ako je to stečeno blago sačinjeno od čiste materije, nikad neće istruliti, jer se javilo u obliku eksplozije svetlosti koja je zaslepila čitav okolni svet i ostavila ga u nedoumici sa otvorenim pitanjem – šta je, u stvari, ono što ga pokreće. Odgovor je dao Viktor Igo, rekavši: „Ono što vodi i vuče svet, nisu lokomotive, nego ideje“, jer je i sama lokomotiva stvorena zahvaljujući ideji.

Ključne reči: znanje, resurs, preduzeće

1. Uvod

Opšta razvijenost svake sredine zavisi u prvom redu od novog uticaja znanja, koje se neprekidno bogati i oplođuje novim inovacijama – čime demografski rast, akumulaciju kapitala i privredne resurse, kao faktore razvoja, stavlja u drugi plan. Najsnažnije oružje svake zemlje predstavlja dostignuta željena stopa privrednog rasta, koja u osnovi zavisi od ekspanzije proizvodne industrije i što efikasnijeg korišćenja novih tehnologija. Nova tehnologija, ako se uspešno koristi u privredi, otvoriće puteve daljeg napretka, čime će čak i nerazvijene zemlje odvesti u ekspanziju i otvoriti im vrata u „tehnološki vek“ koji predstavlja budućnost za sve.

Danas više gotovo nikome nije potrebno objašnjavati zašto se vreme u kojem živimo zove „era znanja“ i shodno tome, zašto sve glavne ekonomske i druge procese koji se sada odvijaju najčešće opisuju imenice i sintagme kao što su: znanje, inteligencija, ekonomija znanja, društvo znanja, upravljanje znanjem, intelektualizacija i sl., ili odgovarajući pridevi (intelektualni kapital, inteligentni sistemi i sl.). *Učenje* je, takođe, reč koja spada u najfrekventnije, tako da se njeno značenje, osim za ljude, sve češće vezuje i za organizacije, čak i za tehničke

* Prof. dr Zoran Stojković, Fakultet za menadžment, Zaječar, Megatrend univerzitet, Beograd; e-mail: zoran.stojkovic@fmz.edu.rs

** Prof. dr Vidoje Stefanović, Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Nišu

*** Rad je nastao u okviru projekta ev. br. 179013 – „Održivost identiteta Srba i nacionalnih manjina u pograničnim opštinama istočne i jugoistočne Srbije“, koji je finansiran od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

sisteme („organizacije koje uče“, „mašine koje uče“, itd.), što je dodatna potvrda da je znanje svojevrsna metafora našeg vremena. Bitno je da to na vreme shvate i svi preduzetnici, menadžeri i ostali stejkholderi.¹

Još 1991. godine poznati japanski teoretičar Ikujiro Nonaka² napisao je da „u ekonomiji u kojoj je *izvesna samo neizvesnost* jedini siguran izvor trajne konkurentske prednosti je – znanje“. Istovremeno, Nonaka pravi razliku između *dva tipa znanja*:

- a) *eksplicitno* – formalno i sistematizovano, koje se može lako prenositi i deliti, i
- b) „*nemo*“ (*tacit*), koje se sastoji od sume svih veština, tehnika, iskustava na bazi pokušaja i grešaka koje je neki pojedinac stekao u svojoj praksi.

Ova razlika je metodološki veoma značajna, pogotovo ako se analizira međusobni uticaj dveju navedenih komponenata znanja kroz sam proces njegovog kreiranja. Nonaka³ opisuje četiri osnovna procesa kreiranja znanja: a) od „nemog“ (tihog) ka „nemom“; b) od eksplicitnog ka eksplicitnom; c) od „nemog“ ka eksplicitnom (artikulacija) i d) od eksplicitnog ka „nemom“ (internalizacija, učenje).

Iako su ovakvi pristupi dominantno zastupljeni u ekonomskim analizama i mada, stoga, oni izražavaju ne malu dozu analitičkog i metodološkog redukcionizma, činjenica je da dobijaju sve više pristalica, tako da je sintagma *intelektualni kapital* postala već široko prihvaćena i kao deo kategorijalnog sistema i drugih, a ne samo ekonomskih nauka. Isto tako, ova sintagma izražava i sadržinski redukcionizam u odnosu na izraz *ljudski kapital*, što je pojam koji označava, razume se, znatno širi, a ne samo intelektualni kapacitet čoveka. Takođe, ne treba zaboraviti još dve bitne dimenzije intelektualnog kapitala: *osećajnost* (emocionalnost) i *maštu* (imaginaciju).⁴ Da bi sve ove navedene dimenzije intelektualnog kapitala postale delotvorni činioци promena, fundamentalno je važna čovekova *motivacija*, želja i spremnost da se potencijalno pretvori u kinetičko, dakle kretajuće, odnosno, dejstvujuće.

¹ O ovome videti opširnije u monografiji dr Slobodana Pokrajca: *Menadžment promena i promene menadžmenta*, TOPY, Beograd 2001, kao i u knjizi S. Pokrajac, D. Tomić, Preduzetništvo, Alfagraf, Novi Sad 2008.

² Videti njegov čuveni članak: „The Knowledge – Creating Company“, *Harvard Business Review*, Nov – Dec. 1991, 96-104.

³ *Ibid.*, 92.

⁴ Neki autori (A. Chattel: *Creating Value in the Digital Era*, McMillan Press, London 1998, 25) već su skovali izraz *imageneering*, što treba da označi neku vrstu „inženjerstva mašte“. U vezi s tim često se citira i jedan iskaz A. Ajnštajna u kojem je on, navodno, podvukao da je „mašta važnija od znanja“. Čak da je to rekao i neko manje značajan od Ajnštajna, taj iskaz danas zaslužuje punu pažnju. Videti detaljnije u studiji dr S. Pokrajca: *Tranzicija i tehnologija*, TOPY, Beograd 2000, 91-96.

2. Osnovni pristupi znanju

Pored uobičajenog i racionalističkog shvatanja znanja kao izraza čovekove intelektualne moći (F. Bejkon: *Znanje je moć*), u kontekstu analize ljudskih resursa potrebno je uzeti u obzir i neke druge njegove dimenzije, posebno u smislu njegovog nastanka. Tu je reč o složenoj proceduri prikupljanja različitih činjenica i podataka o nekoj nedovoljno poznatoj pojavi, o njihovoj selekciji i analizi, o generisanju informacija i njihovoj transformaciji u znanje, koje, najzad, može (ali ne mora) biti podloga za generisanje novih ideja kao nove, više, podloge za dalje traganje za novim, drugačijim, boljim, naprednijim, bezbednijim, uspešnijim, lepšim (itd.) rešenjima. Mada ova spirala znanja nema kraja, uvek je potrebno voditi računa o sledećim pitanjima, posebno kada je reč o poslovnim procesima:

- **koje** su informacije potrebne („know what“);
- znati **kako** informacije treba obraditi („know how“);
- znati **zašto** su pojedine informacije potrebne („know why“);
- znati **gde** se pojedine informacije mogu naći („know where“);
- znati **kada** su pojedine informacije potrebne („know when“).

Navedeni set pitanja otvara i dodatna koja se tiču *pouzdanosti* izvora informacija, *blagovremenosti* njihovog dobijanja, *brzine* i naročito *kvaliteta obrade*. Savremena informatička tehnologija sve to veoma uspešno rešava, ali na donosiocima odluke uvek će ostati odgovornost i nepokriven prostor u kojem menadžeri ostaju sami, obično u vremenskom tesnacu, kada treba da se opredele za tzv. optimalnu odluku i preuzmu rizik koji svaka odluka, odnosno njena realizacija, podrazumeva. Zbog toga je potrebno neprekidno *učenje* i razumevanje uvek novih okolnosti koje nastaju u brzo menjajućem unutrašnjem i spoljnom okruženju preduzeća. Promene postaju opšta metafora našeg trajanja: *sve se menja samo su promene stalne*. U eri znanja, intelektualizacije i sofisticacije svih vidova i svih segmenata naših života, korenito se menjaju i sve naše uloge i načini njihovog ostvarivanja. Metode upravljanja zahtevaju najmanje tri bitne promene: od hijerarhije ka umrežavanju; od obuke ka učenju; od konkurencije ka saradnji. Takav trend zahteva i novi pristup *znanju kao strateškoj imovini* svake firme, za razliku od ne tako davnog perioda kada je fokus bio na tehnologiji ili na kupcu.

Kratak istorijat znanja svakako treba početi empiristom Džonom Lokom. On je precizno postavio osnovno pitanje moderne filozofije o poreklu, granicama i izvesnosti znanja, čime je definisan predmet teorije saznanja. Po njemu je znanje opažanje slaganja ili neslaganja među idejama.⁵

Fric Maklup (*Fritz Machlup*) tvrdi da industrija znanja predstavlja 29 % ukupnog nacionalnog proizvoda Amerike, dok se Majkl Polani (*Michael Polany*)

⁵ Šire videti: dr Jelena Djordjević Boljanović, *Menadžment znanja*, Datastatus, Beograd 2009, 2-4.

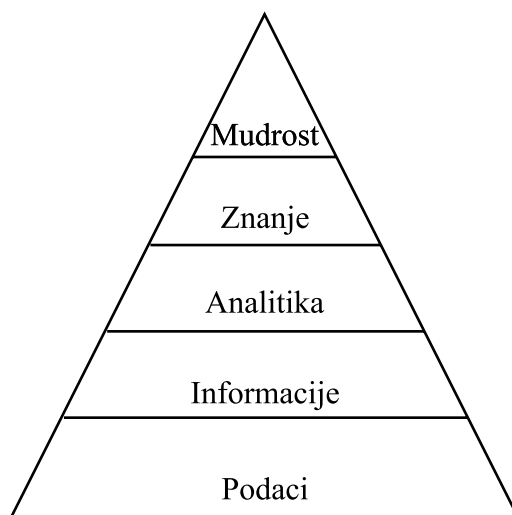
vezuje za prećutno znanje, a to je ono znanje koje pojedinci nose u svom umu i kome je teško prići.

I Piter Draker (*Peter Drucker*) tvrdi da osnovni resursi u ekonomiji nisu kapital, prirodni resursi ni radna snaga; to jeste i biće znanje. On to zove revolucijom znanja. U nastavku Danijel Bel (*Daniel Bell*) ukazuje na to da je bolje naučiti kako predvideti budućnost, nego prognozirati promene u pravcu u kojem bi društvo trebalo da se menja. Sve to završava Alvin Tofler (*Alvin Toffler*) svojom harizmatičnom knjigom „Treći talas“ i tvrdnjom da je svaki talas doneo određene promene, kako u tehnološkom, tako i u socijalnom smislu, pri čemu *treći talas* predstavlja prelaz u eru znanja. Svako na svoj način doprinos su dali i Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi, Karl-Erik Sveiby, Davenport, Prusak, i drugi.

U stvari, znanje je ono što JA znam (**what I know**), a informacija je ono što MI znamo (**what we know**). Zbog toga, svako od nas, kao pojedinac (JA), teži da zna i više nego što može da zna kao član grupe (MI). Zato je važno ulagati u pojedinca, jer tako se jača suštinski element svake grupe, od preduzeća, do društva kao najšire celine. U stvari, svi efekti našeg rada sublimiraju u jednom jedinom pokazatelju – produktivnosti, kao nezamenjivoj meri uspešnosti korišćenja vremena kao najograničenijeg i najneobnovljivijeg resursa. Koncept menadžmenta znanja (*knowledge management* – KM) uobličava se kao sve prihvatljiviji alat kako da povećamo produktivnost rada na svim nivoima: od pojedinačnog, preko onog koji obavljamo kao članovi organizacije, ali isto tako i na nivou celine društva, pa čak i čitavog čovečanstva. Sve je usmereno na to kako u datoj jedinici vremena ostvariti što više efekata, bez obzira na to koji su u datom trenutku najvažniji i kako se nazivaju, mere, raspodeljuju, i tako dalje. Profit kao efekat već je nekoliko stoleća primarni motiv ekonomskog života unutar kapitalističke paradigme, ali i tu sve više postaje jasno da je potrebno ostvarivati i mnoge druge (često neposredno nemerljive) ciljeve koji obezbeđuju opstanak, rast i razvoj.

Imajući u vidu kardinalni značaj **znanja kao resursa koji uvek i neizostavno donosi promenu** (nažalost, ne uvek i pozitivnu, jer postoje brojni primeri gde je *zloupotreba znanja* donela negativne, pa i tragične promene: rat npr.), jer uvek remeti svako posmatrano „stanje stvari“: od misaonog do najkonkretnijeg, tako da je znanje večito i nepotrošivo „gorivo promena“ – razumljivo je zašto je aktuelizovana potreba za njegovim ubrzanim stvaranjem, sve masovnijim korišćenjem i efikasnijim upravljanjem. Slika 1 ilustruje deo složene piramidalne strukture znanja.

Slika 1. Piramida znanja



Poslednjih nekoliko godina u toku je prava eksplozija različitih pristupa tzv. *knowledge management* (KM) u potrazi za najdelotvornijim načinom upravljanja inače teško merljivim resursom kao što je znanje. Iako se gotovo svi slažu da je Bejkon (*F. Bacon*) bio u pravu kada je rekao: „Znanje je moć“, ostaje još dosta dilema o iskazu drugog velikog Engleza, lorda Kelvina, koji je 1890. godine, komentarišući vrednost znanja, rekao:⁶ „Kada možete da izmerite ono o čemu pričate i izrazite to u brojevima, vaše znanje je nezadovoljavajuće; ono može biti početak znanja, ali vi ste jedva, tek u vašim mislima, odmakli na putu nauke“.

U svakom slučaju javlja se krupno pitanje, ne samo merenja, nego i same identifikacije znanja, odnosno utvrđivanja nivoa znanja kao bitne pretpostavke njegovog upravljanja. U pomenutom članku Rodžera Bohna (*Roger Bohn*)⁷ dat je interesantan pokušaj rangiranja nivoa znanja (tabela 1).

⁶ Prema: R. E. Bohn: „Measuring and Managing Technological Knowledge“, *Sloan Management Review*, Fall 1994, 72.

⁷ *Ibid.*, 63.

Tabela 1. *Nivoi znanja*

Nivo	Naziv	Komentar	Tipični oblici znanja
1	Potpuno neznanje	—	Nigde
2	Svesnost	Čista umetnost	Nemo,tko (ta:it)
3	Merenje	Biotehnoško	Pisano
4	Kontrola srednje vrednosti	Naučni metod izvođenja	Pisano i opredmećeno u hardveru
5	Šposobnost procesa	Lokalni recept	Hardver i ručno izvođenje
6	Karakterizacija procesa	Bromena radi smanjenja troškova	Empirijske jednačine
7	Znati zašto	Nauka	Naučne formule i algoritmi
8	Potpuno znanje	Nirvana	—

Međutim, osim poznavanja i rangiranja postojećih nivoa znanja, neophodno je usavršiti i proces monitoringa ili oditinga (*audit*) znanja, kao pretpostavke uspešnog upravljanja znanjem na korporativnom nivou. U tom pogledu menadžment ima stalnu obavezu da traži odgovore na sledeća pitanja⁸:

- Šta naša organizacija zna?
- Šta naša organizacija ne zna?
- Kome je raspoloživo znanje potrebno?
- Ko šta zna?
- Da li naši lideri razumeju šta znači znanje?
- Koliko se vrednuje znanje?
- Da li lideri rade pomoću primera?
- Da li lideri sistematski pribavljaju i razmenjuju znanja izvan?
- Da li povećavamo uticaj znanja za dobro svih članova kompanije?
- Da li naša radna okolina prihvata znanje?

Ukupnom kvalitetu intelektualnog kapitala u različitim sredinama pečat će davati različite pojedinačne komponente i njihove kombinacije, ali uvek je potrebno da budu zastupljene sve. Potpuna supstitucija jedne komponente nekom drugom, čak i kada bi bila poželjna, nije u potpunosti moguća. Drugim rečima, treba znati da se samo širenjem znanja ipak ne može postići sve na planu željenih promena, tranzitornih kretanja, i slično. Uz znanje, kao potreban i nužan uslov, neophodno je obezbediti i druge, tzv. dovoljne uslove. Htenje, voljnost, motivacija, vizija itd. svakako spadaju u te uslove. Ovaj stav posebno podupire činjenica da *znanje brzo zastareva* (procenjuje se da je tzv. poluživot većine sadašnjih znanja već pao na samo 3,5 godine), a tehnologija se brzo zamenjuje (u zemljama Evropske unije procenjuje se da će 80 % svih tehnologija biti zamenjeno u narednih 10 godina, pa samim tim i iskustvo se veoma relativizuje, tako da *nove ideje, vizije, kreativnost i inovativnost postaju najvažnije komponente intelektualnog kapitala*).

⁸ Videti: Jerry Ash: „A Short Course in Knowledge Management“, <http://www.kwork.org/short.html>

Informatizacija gotovo svih proizvodnih i poslovnih procesa u čitav problem unosi i novu činjenicu, odnosno resurs sa potpuno drugačijim karakteristikama u odnosu na klasične resurse, a to je – *informacija*. Njeno prvo, a sa civilizacijskog stanovišta i ubedljivo najvažnije obeležje jeste u tome da se upotrebom – opet za razliku od ostalih, klasičnih resursa – ne troši, nego se, čak, uvećava. Sve to omogućilo je da započne i neprekidno se ubrzava do sada najveća *intelektualna revolucija* koja dramatično menja sve dosadašnje pristupe, kako u proceni vrednosti uložениh činilaca, tako isto i u proceni ostvarenih rezultata i njihovih različitih značenja, sve više kvalitativnih, a ne samo kvantitativnih. Intelektualna revolucija omogućiće još jednu revoluciju – preduzetničku.

Osim toga što sintagma „intelektualni kapital“ ukazuje na fundamentalnu tranziciju proizvodnje ka sve većoj *dematerijalizaciji* (već danas se procenjuje da približno 80 % vrednosti inputa su nematerijalnog porekla, a samo 20 % imaju oblik materijalnih ulaganja), ona na novi način otvara i *pitivanja vlasništva* nad tim nematerijalnim činionicima proizvodnje. Iako se često može čuti da je znanje novi oblik vlasništva (intelektualna svojina), treba imati na umu da se ono ne ponaša kao ostali oblici svojine. Poznati engleski teoretičar rada Čarls Hendi (*Charles Handy*)⁹ ističe da je inteligencija „propusni oblik vlasništva“ i da je lepljiva („intelligence is sticky“), tj. možemo je zadržati i kada je delimo s drugim. Dakle, titular svojine nad znanjem može biti svaki slobodan i dovoljno zainteresovan pojedinac.

3. Kako upravljati znanjem

3.1. Dve vrste znanja

Već smo istakli da je logički, analitički i praktički potrebno razlikovati dva vida znanja: *eksplicitno* i *implicitno* (nemo, tacit). Detaljnija tipologija znanja (prema M. Zacku) poznaje i neke druge podele, npr.:

- *deklarativno znanje* – znati nešto o nekome ili nečemu;
- *relaciono znanje* – znati ko ili što, s kime ili čime;
- *kondicionalno znanje* – kada nešto znati;
- *proceduralno znanje* – kako nešto znati.

Odnos između eksplicitnog i implicitnog znanja pokazuje i slika 2.

⁹ C. Handy: *The Age of Paradox*, Boston 1994, 23.

Slika 2. Tipologija znanja

TIPOLOGIJA ZNANJA

	Individualno	Organizacijsko
Eksplicitno	<ul style="list-style-type: none"> ⊗ Informacije ⊗ Činjenice ⊗ Nauka ⊗ Istaživanje 	<ul style="list-style-type: none"> ⊗ Baze podataka ⊗ Sistemi ⊗ Procedure ⊗ Pravila ⊗ Intelektualno vlasništvo
Skriveno ("tacitno")	<ul style="list-style-type: none"> ⊗ Veštine ⊗ Intuicija ⊗ Iskustvo 	<ul style="list-style-type: none"> ⊗ Znanje integrisano u proizvode i usluge ⊗ Znanje integrisano u poslovne procese ⊗ Prepoznatljivost preduzeća

Inače, ovu podelu izvršio je M. Polanji još 1958. godine, a aktuelizovali su je Nonaka i Takeuchi 1995, kada su ovi japanski autori uočili potrebu da se diferencirano posmatraju eksplicitna i formalizovana (kodifikovana) znanja – opredmećena u različitim tehnologijama, dokumentima, procedurama, projektima, formulama, crtežima, bazama podataka, itd. – od onih znanja koja se tiho (nemo) uvećavaju i kumuliraju kod svakog pojedinca kao naročiti vid njegove individualne sposobnosti, intelektualne moći i kulture. Ovo znanje uvek je veće nego što se može formalno izraziti i izmeriti. Ali, ono je i siguran put ka *mudrosti* koja spaja prošla iskustva i buduće vizije.

U donjoj tabeli dajemo pregled tipova znanja, načina njegovog usvajanja i širenja, kao i medija pomoću kojih se to ostvaruje.

Tabela 2. Tipovi znanja i njihovo širenje

Tipovi znanja	Šta se uči	Kako se uči	Kako se širi znanje	Mediji širenja
Metaznanje	Znati zašto	Refleksivno	Komuniciranjem	Knjige, baze, predavanja
EksPLICITNO znanje	Znati šta	Slušanjem, čitanjem	Komuniciranjem	Knjige, baze, predavanja
Tacitno znanje	Znati kako	Korišćenje, činjenje	Brnjstorming, takmičenje	Praktično iskustvo, učenje, obuka
Skriveno znanje	Znati kako da saznajemo	Socijalizacija	Preko ciljnih grupa	Propitivanje, stvaranje pretpostavki
Znanje o odnosima	Znati ko je ko	Interakcija	Partnerstvo i timski rad	Društvene institucije

U nizu mogućih podela znanja posebno važna je podela znanja na *eksplicitno* i *tacitno*. Ova podela je posebno značajna sa stanovišta valorizacije ukupne vrednosti *imovine* neke firme, kao i veličine njenog *kapitala*. U tu svrhu u svetu su razvijene veoma uspešne metode procene tzv. **neopipljive (intangible) imovine** koja je neretko značajno veća od vrednosti fizičke imovine (zemljište, zgrade, mašine, infrastruktura itd.). Neopipljiva imovina inače podrazumeva sve ono što se odnosi na znanje, vrednosti, stavove, maštu, intuiciju, metafore, analogije itd., i razumljivo je zašto poprima sve veći značaj. Povećanju ovog vida imovine posebno doprinosi tzv. nemo (tacitno) znanje koje je u domenu subjektivnog, kognitivnog i eksperimentalnog učenja, dok je eksplicitno znanje (podaci, informacije, politike, procedure, algoritmi, softver itd.) više objektivizirano, racionalno i pretežno tehničko. Razume se, osim što su ovi vidovi znanja komplementarni, među njima postoji i nužno prožimanje i zadatak je KM da ubrza i olakša konverziju „nemog“ (tacitnog) znanja u eksplicitno, ali i obrnuto, a sve u cilju boljeg korišćenja raspoloživih ljudskih potencijala i dostupnih informacija. Naredna tabela prikazuje osnovnu kategorizaciju različitih tipova znanja na sličan način kao što je prikazano na slici 2.

Tabela 3. Tipologija znanja

	Individualno znanje	Kolektivno znanje
EksPLICITNO znanje	Sadržano u mozgu (Embrained knowledge)	Kodirano (Encoded knowledge)
Tacitno znanje	Ovapločeno (Embodied knowledge)	Usađeno (Embedded knowledge)

Savremeni procesi transformacije preduzeća do kojih dolazi usled brzih promena tehnologije, organizacije i upravljanja, kao i strukture samog znanja, svakodnevno uvećavaju značaj *ljudskog kapitala* (intelektualnog, socijalnog i emocionalnog), što se najbolje sagledava preko odnosa tržišne vrednosti nekog preduzeća i vrednosti njegove imovine. Kod najuspešnijih firmi tržišna vrednost daleko nadmašuje vrednost njihove ukupne imovine. To je samo logična posledica legitimiranja tržišta kao najobjektivnijeg (na kratak rok) „arbitra“ svih ekonomskih tokova, ali i surova potvrda davno iznetog stava Pitera Drakera, da od veličine tržišta suštinski zavisi i veličina preduzeća.¹⁰

Ipak, da bi organizaciono znanje postalo strateška imovina, ono mora imati najmanje četiri bitne karakteristike: retkost, vrednost, originalnost, nezamenjivost, a to se sve postiže **organizacionom kulturom** kao naročitim „vezivnim tkivom“ organizacije koja obezbeđuje tako neophodnu *sinergiju*, zbog čega organizaciona kultura, u krajnjem, predstavlja kritični element uspeha ili neuspeha svakog organizacionog entiteta. O tome smo već govorili na početku ovog rada.

3.2. Menadžment znanja

Kratak pogled na brojne socijalne sredine, od porodice, preduzeća, pa sve do država – koje nisu ostvarile zapaženije rezultate, a posedovale su inače solidne potencijale – otkriva uzrok najčešće u kritičnom nedostatku odgovarajuće motivacije (najčešće materijalne) da se postigne više. Takođe, sve češće se ukazuje i na nepostojanje adekvatnog pristupa upravljanju znanjem kao „resursom svih resursa“.

Već je istaknuto da je znanje resurs čija se vrednost može meriti (ne uvek lako i neposredno, naročito tzv. tacitno znanje) i samim tim ono predstavlja temelj intelektualnog kapitala preduzeća. Danas više nije sporno da li je *znanje* glavni resurs svake organizacije. Međutim, znamo li uopšte šta je znanje, kako prepoznati izvore znanja, kako steći znanje, kako ga koristiti, kako ga čuvati, transferirati, odnosno, da li uopšte znamo upravljati znanjem? Imamo li znanje o znanju, odnosno **metaznanje**? I zašto, uostalom, preduzetnici mogu biti zainteresovani da sistematski ulažu u znanje i u znanje upravljanja znanjem (*Knowledge Management* – KM)?

Odgovor se odmah nameće: prvenstveno zbog toga što su znanje i sistemi za upravljanje znanjem postali ključna formula uspeha, jer služe kao osnovni okvir održivog strateškog razvoja firme u svim vidovima poslovanja. Znanje je presudno za rast firme, a uređenim poslovnim procesima upravljanja znanjem podstiče se razvoj inovacionih procesa firme. Takođe, deljenjem znanja smanjuju se troškovi „otkrivanja tople vode“, odnosno česta pojava u organizacijama kada zaposleni rešavaju poslovne probleme, a već ih je neko drugi u firmi rešio. Ovo je česta pojava koja se javlja u svim firmama i jedan je od ključnih segmenata gde

¹⁰ Videti: Rene Tissen: *The Knowledge Dividend*, Pearson Education Limited, London 1999.

se mogu smanjiti troškovi, ubrzati poslovni procesi i povećati efikasnost firme. Osim ovih, postoji još nekoliko razloga zašto je važno da se poslovanje oslanja na konceptu znanja i upravljanja znanjem (KM). Pomenućemo samo nekoliko:

- povećanje prihoda i profita,
- poboljšanje kvaliteta usluga korisnicima i njihovog zadovoljstva,
- učvršćivanje stabilne pozicije na tržištu,
- smanjenje troškova razvoja novih proizvoda,
- povećanje inovacionih procesa,
- prikupljanje znanja kupaca i zaposlenih.

Za razliku od fizičkih (materijalnih) oblika kapitala¹¹ (mašine, zgrade, zemljište, sirovine itd.) *intelektualni kapital* ima bitno drugačiju pojavnost, teže se identifikuje, a još teže meri i kontroliše. On, pre svega, podrazumeva novo shvatanje čovekovih sposobnosti koje se sastoje od sledećih komponenata:

- *znanja* (tacitnog: modeli mišljenja i kompetencije, i eksplicitnog: usklađivenog na bilo kojem fizičkom mediju, npr. knjizi, CD-u itd.);
- *veština* (sposobnost za komuniciranje, za timski rad, za brze konceptualizacije i sinteze, za stvaranje vizija itd.);
- *iskustva* (prošlog, ali i anticipiranog, simuliranog);
- samopouzdanja i voljnosti za akcijom kao svojevrsnim katalizatorom promena i faktorom psihičke higijene.

Postoji nekoliko važnih organizacionih preduslova za uvođenje KM koncepta: 1. uređeni poslovni procesi firme; 2. podrška višeg menadžmenta podsticanju inovativne organizacione kulture; 3. spremnost firme da nagradi osobe koji ne samo stvaraju nego i dele svoje znanje s ostalima zaposlenima, i 4. uspostavljanje informaciono-komunikacione tehničke infrastrukture za širenje znanja (internet ili intranet).

U tom smislu, razvijeni su brojni elementi i podsistemi, kao komponente KM, kao što su:

- sistemi za upravljanje tokovima znanja: politika znanja, organizaciona kultura, organizaciono učenje i e-Learning, metodologija uvođenja KM, znanje upravljanja projektima, programima i portfeljem;
- sistemi za pretraživanje i korišćenje znanja: kolaboracijski sistemi, upravljanje sadržajem i portali;

¹¹ Ne treba zaboraviti osnovno značenje pojma *capital*, koje kaže da je kapital svaka vrednost koja se oplođuje, koja donosi prinos (profit, rentu, kamatu itd.). Isto tako, kapital je i određeni društveni odnos, dakle društveno-ekonomsko stanje u kojem neko može imati (biti vlasnik) kapitala. Intelektualni kapital je prvi do sada poznati oblik kapitala koji može sam sebe oplođavati i čiji vlasnik može, principijelno, biti svako. Njegova veličina ne meri se nikakvim fizičkim ili finansijskim merilima, već na potpuno novi način, indirektno, kroz doprinos brzini i stepenu oplodnje fizičkih i vrednosnih elemenata kapitala.

- inovacije i učenje: inovacije, repozitoriji modela za informaciono-komunikacione sisteme, repozitoriji poslovnih procesa, sistemi bazirani na znanju i inteligentni agenti, KM podrška poslovnom odlučivanju;
- monitoring rezultata i nagrađivanje: intelektualni kapital, motivacija i nagrađivanje, ekonomika i metrike KM sistema, HRM (Human Resource Management) znanja i iskustva zaposlenih, virtualizacija i outsourcing, i drugo.
- Nažalost, kao i u drugim slučajevima prihvatanja novih koncepata, i kod uvođenja KM mogu nastupiti određeni problemi, a najčešći su:
- ne postoji dovoljna podrška, niti zainteresovanost višeg menadžmenta za uvođenje KM;
- nisu jasno definirani poslovni procesi;
- nije stvorena organizaciona kultura deljenja i razmene znanja između svih zaposlenih;
- nije razvijen stimulativan sistem nagrađivanja zaposlenih za aktivno učešće u KM;
- zaposleni nemaju vremena za kodifikovanje, strukturiranje i čuvanje znanja u KM;
- zaposleni isuviše zamršeno i nedovoljno razumljivo opisuju svoje znanje.

U svakom slučaju, uprkos teškoćama implementacije sistema KM, čak i kad on ne postoji ili se sporo uvodi, potrebno je razvijati „kult“ i **kulturu znanja**, a to znači da je za svaku poslovnu organizaciju, od najmanje do najveće, esencijalno i egzistencijalno važno da se primarno oslanja na znanje, svoje ili tuđe (na različite načine odnekud transferisano), i tako pronalazi izvore ne samo opstanka, nego i sigurnog i održivog rasta, razvoja i napretka. A to praktično znači oslanjanje na ljude, ljudski i intelektualni kapital, kreativnost i inovativnost kao dokazane generatore i pokretače željenih promena kojima možemo upravljati.

U svakom slučaju, konceptualizacija menadžmenta znanja predstavlja značajnu metodološku novinu koja se sastoji u tome što se prvi put u menadžerskoj teoriji i praksi analitička pažnja usmerava na znanje i intelektualni kapital kao *centralne faktore* sveukupnih promena u preduzeću, a ne više kao na *rezidualne veličine*. U stvari, suština je na *novom znanju*, kao i znanju kako da se ukupno raspoloživo znanje (staro i novo) što bolje iskoristi. Znači, KM može da pomogne u dve jednako važne ravni:

- 1) kako unaprediti proces stvaranja novog znanja, i
- 2) kako postojeće znanje (koje inače stalno zastareva) što bolje iskoristiti.

Ipak, ovom menadžerskom *kako* mora da prethodi *lidarsko šta*, a na to pitanje je uvek teže odgovoriti. *Upravljanje znanjem (KM) kao specifičnim resursom koji, osim autonomne vrednosti, svim ostalim resursima uvećava vrednost i time*

na novi način ukazuje na primat efektivnosti (šta) nad efikasnošću (kako) u svim oblastima ljudskog angažovanja, pa tako i u oblasti sticanja znanja.

Pitanje „šta“ ima ključno značenje za svaki nivo i svaki vremenski horizont odlučivanja. Bliže analize i uspeha i neuspeha svakog organizacionog entiteta, pa i svakog pojedinca (porodice), u krajnjem, lako bi pokazale da uspeh/neuspeh bitno zavisi od toga šta radimo, a tek onda kako to činimo. Na nivou preduzeća taj problem se prepoznaje kao pitanje proizvodnog programa, a na nivou pojedinca kao pitanje izbora profesije, privatnog biznisa, i tome slično. Na nivou tzv. nacionalne privrede to je pitanje privredne strukture i alociranja resursa i investicija na pojedine grane i delatnosti, zatim pitanje šta proizvoditi, a šta uvoziti, i tako dalje.

Fokusiranje čoveka kao kreatora, diseminatora, korisnika, kupca, „mrežarina“ (netizena) i uopšte kao aktera koji sve više mora da strepi od nadolazeće neizvesnosti, od budućnosti u kojoj će sve biti moguće (uključujući i najbizarnije vidove preduzetništva kao što je trgovina ljudima i ljudskim organima!), možda je i najvažniji – više metodološki, nego praktični – domet savremenih varijanti koncepta KM. Zbog toga se može reći da je na neki način **KM specifična varijanta upravljanja ljudskim resursima (Human Resources Management – HRM)**, usmerena pre svega na ljude koji imaju naglašene kreativne potencijale i uloge u organizaciji i šire.

Budući da je *znanje funkcija informacija, kulture, veština, inteligencije i iskustva*, a te se varijable intenzivno menjaju, potrebno ih je neprekidno usvajati kroz **proces učenja** koje postaje esencijalno važan potproces unutar KM. Tu pre svega mislimo na učenje ljudi, a to nije samo obučavanje, već i *šira misija razumevanja i kritičkog odnošenja prema naučenom*, ali i usvajanje vrednosnih i etičkih sudova, za razliku od „naučenih“ mašina, ekspertskih sistema i drugih sofisticiranih sistema za podršku menadžerskom odlučivanju. KM se oslanja na sve poznate heuristike, ali njegov fokus je čovek, odnosno akter koji radi *prave stvari na pravi način*, dakle koji i razume i zna i hoće i želi i mora i treba.

Ukratko, KM je izuzetno širok koncept čiji koreni leže u različitim disciplinama i oblastima, što zahteva da se on posmatra u najmanje četiri različite perspektive: 1. filozofska i psihološka perspektiva; 2. organizaciona i sociološka; 3. ekonomska i poslovna perspektiva, i 4. tehnološka perspektiva. Nažalost, ovde ne raspolažemo prostorom za širu elaboraciju ovih pristupa, zbog čega možemo reći da samo **celovit pristup znanju** pruža mogućnost za efikasno i efektivno upravljanje, kako samim znanjem kao posebnim objektom, tako i svim drugim društvenim, ekonomskim i ostalim upravljivim procesima.

3.3. Organizaciono učenje kao deo menadžmenta znanja

Već je više puta ukazano na gotovo trivijalnu činjenicu da je znanje brzo menjajuća veličina, što zapravo znači da je podložna brzom *zastarevanju*, zbog čega može postati i neupotrebljivo i disfunkcionalno. Kao takvo, znanje se može

čak pretvoriti u činioca koji usporava, otežava – a u ekstremnim slučajevima (dogmatizam, konzervativizam, predrasude, fiksacije na prošlost, mitovi o „starijima“ i rešenjima itd.) – i u potpunosti blokira usvajanje novih saznanja kao mentalne pretpostavke bilo kakvih promena. Ovakva potencijalna insuficijencija i sazajna paraliza može se efikasno sprečiti jedino razvojem i jačanjem sistema *organizacionog učenja*. Organizaciono učenje u funkciji podrške strategiji razvoja zasnovanog na znanju jeste najjači stub nosač i ključni element čitavog koncepta i sistema KM kao nove upravljačke paradigme.

Drugim rečima, učenje obezbeđuje da se menja osnovni subjekt promena – pojedinac kao član organizacije – a to je uglavnom i najteže realizovati. Zato je neophodno stvoriti takve organizacione uslove u kojima će svi zaposleni, uključujući i menadžere svih nivoa, biti i motivisani i stimulisani i obavezni da svoje znanje permanentno usavršavaju i uvećavaju, ali i podele i razmene sa drugima. Samo na taj način svi će moći svakodnevno da sagledaju i shvate kako zapravo niti jedno znanje, ma koliko bilo veliko i savremeno, nikad nije ni dovoljno ni recentno. Isto tako svi zaposleni u organizaciji moraju da shvate da se deljenjem znanja sa drugima ono ne umanjuje, nego postaje samo veće. „Ko ne ume ili ne želi da deli, taj neće ni množiti“, stara je istina koja mora biti usađena u organizacionu kulturu. Takva organizaciona kultura postaje fundamentalna „mentalna infrastruktura“ neophodna za implementaciju sistema upravljanja znanjem (KM). Stoga, učenje kao koncept organizacionih promena nameće i novi tip organizacione strukture i novu tehnološku infrastrukturu (internet, intranet, biblioteke, baze podataka itd.), ali i nove stilove i jezik komunikacije, a iznad svega *novi stil liderstva* koji se dominantno zasniva na poučavnju (coach) i treningu, inspirisanju i pomoći, motivisanju i stimulisanju i drugim akciono orijentisanim metodama, kao i na konstantnoj evaluaciji procesa zasnovanoj na merenju performansi.

U stvari, učenje je uvek i svuda bilo zasnovano na greškama. *Bez grešaka nema učenja*. A, s druge strane, neprekidno učimo kako bismo sprečili pojavu grešaka. Šta je u korenu ovog paradoksa? Ili je možda greška u našoj percepciji greške? Odnosno, prema čemu nešto označavamo kao grešku ili odstupanje? Šta je kriterijum, reper, standard, etalon, merilo...?

Ova pitanja vraćaju nas, zapravo, na početak ovog teksta kada smo govorili o cilju (ŠTA) svake naše aktivnosti, odnosno misiji (svrsi), kao razlogu našeg postojanja. Već tada smo najavili da je važnije znati i učiti *postavljati ciljeve* nego znati i učiti kako da ih ostvarimo. **Logos efektivnosti je uvek superioran u odnosu na logos efikasnosti.**¹² Ovaj postulat leži u temelju menadžmenta znanja, a tako bi trebalo da bude i kad je transfer tehnologije u pitanju. Istorija i iskustvo neumoljivo potvrđuju da znanje „gađanja u pogrešne mete“ može biti itekako nekorisno, pa i štetno. Pogotovo na duži rok, bez obzira na to smo „na duži rok

¹² Poznati guru menadžmenta P. Driker često je voleo da kaže: „Nema ničeg toliko beskorisnog kao što je raditi efikasno ono što ne treba uopšte da bude urađeno“.

svi mrtvi“ (Kejnz). Ali, zato oni koji će živeti posle nas možda neće moći razumeti i neće nam oprostiti što nismo znali ili nismo hteli da naučimo da je samo *održivi razvoj* (*sustainable development*) – stvarni i istinski razvoj. Sve ostalo je privid razvoja ili iznuđeni razvoj, u stvari, trošenje tuđeg, tj. budućeg i samim tim faktičko ispoljavanje velikog – neznanja. Da li uopšte znamo koliko – ne znamo? Ne znati nije greh, ali ne hteti učiti, svakako jeste. KM, između ostalog i kao učenje o učenju, može nas izbaviti iz takvog greha. Pogotovo onog da transferišemo lošu i opasnu tehnologiju i tuđu tehnološku prošlost za svoju, tobože bolju, budućnost.

Kao izrazito procesno orijentisan koncept KM integriše sve mikro i makro aspekte poslovnog upravljanja koje se temelji na informacijama, znanju i učenju. Pri tome, on prevazilazi sve dosadašnje koncepte menadžmenta kao što su informacioni menadžment, menadžment inovacija i menadžment tehnologije i utire put ka novoj upravljačkoj paradigmi – menadžmentu idejama (*idea management*) kao kritično nedostajućem „resursu“ svuda u svetu.

Fokusirajući se na znanje koje se nalazi u ljudima KM istovremeno i dodatno afirmiše i značaj menadžmenta informacija i informatičke tehnologije kao snažne podrške za razvoj i primenu znanja. Zbog toga, koncept KM privlači najveću moguću pažnju širokog kruga različitih stručnjaka svuda u svetu, pogotovo razvijenom, ne samo s područja poslovnog upravljanja. To se, nažalost, ne može reći i za zemlje u tranziciji koje još uvek više deklarativno nego stvarno teže novoj tržišnoj kulturi poslovanja u uslovima globalizacije. Kao proces sveopšteg prožimanja različitih privreda i društava globalizacija se, između ostalog, potvrđuje i kao proces dominacije znanja nad svim ostalim razvojnim resursima, što je dobro, ali i kao proces prerastanja dominantnog znanja u druge vidove dominacije (npr. vojne), što nije dobro. A takvoj dominaciji svako se, principijelno, može odupreti opet samo – još dominantnijim znanjem. Mada, takođe principijelno, niko unapred nije „favorit“, startni brojevi (kadrovski potencijal, ogromna ulaganja u naučne, obrazovne i istraživačke kapacitete itd.) već su odavno podeljeni. Ali, uvek postoje šanse za najbolje, čak ako nastupe i sa zakašnjenjem. Uostalom, u svakoj trci postoje i iznenađenja i ne pobeđuje uvek favorit. Ko želi pobediti ili dobiti trku, mora u njoj učestvovati. Posmatrači nikad neće dobiti trofej. Ali, neretko je veliki uspeh i ostati na trkačkoj stazi.

A tamo je konkurencija sve žešća i postoje samo dve opcije: ili trčati ili biti pregažen. Zato postepeno jača saznanje o trećoj opciji: **sarađivati**, tj. kooperirati i kolaborirati. Ali tada se poništava smisao trke: pobjeda. Znanja o novom smislu tek treba da se pojavi na udaljenom horizontu. Ekologija glasno upozorava na mogućnost *pirove pobjede*: pobjednik ima šanse da pobjedi – sebe. Trkači postaju sve umorniji, a ni publici nije ništa lakše...

Zato nam je potrebno ne samo novo preduzetništvo, nova ekonomija i praćeci novi menadžment, nego će možda uskoro biti potreban **novi „novi menadž-**

žment“ za novu „novu ekonomiju“. Menadžment znanja ostaće ključna karika i u novom menadžmentu i novom „novom menadžmentu“.

Mudri i dalekovidi preduzetnici prepoznaju i ovu priliku i daju sve od sebe da zaposle takve menadžere. Oni zaista veruju da je ulaganje u znanje najisplativije. Oni veruju u moć znanja. A šta je *credo* ostalih, pokazaće vreme i neumoljivi arbitar – tržište? Ili, ipak, još neko/nešto?

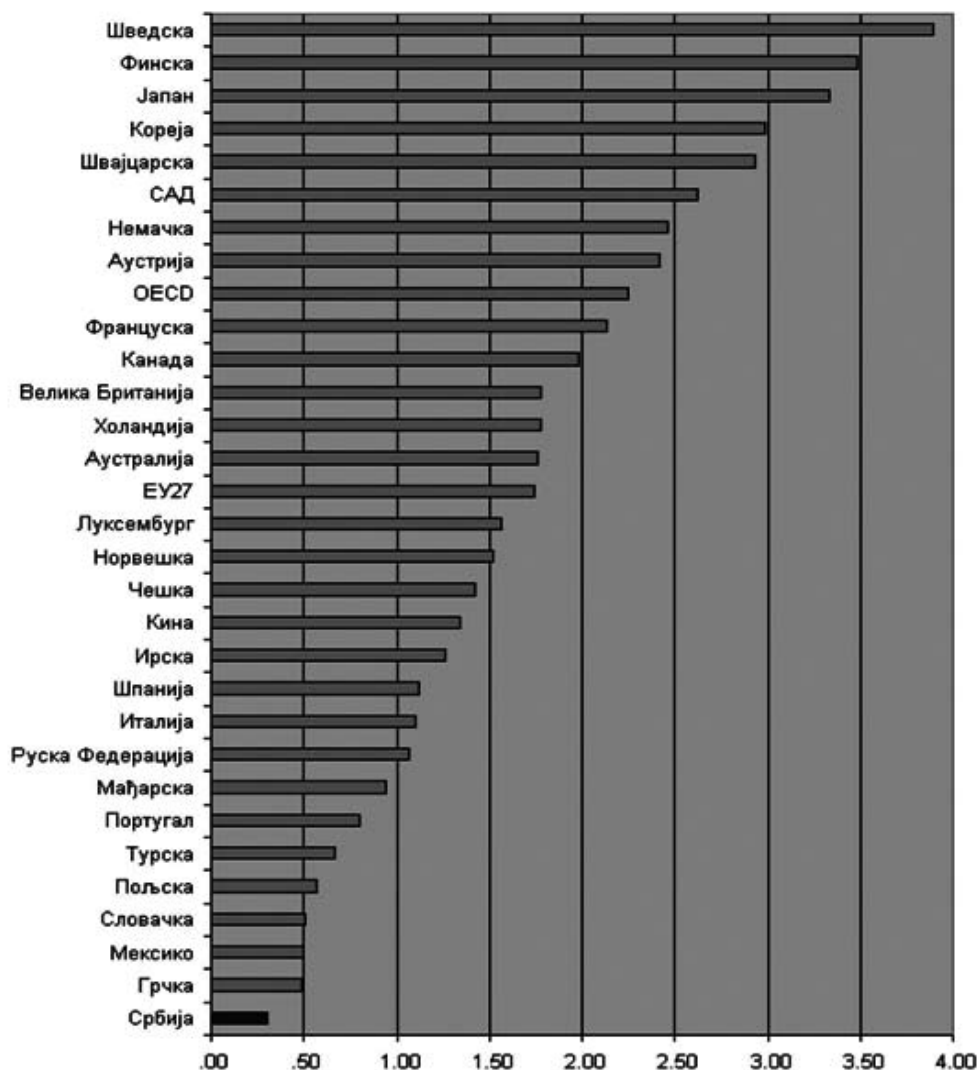
3.4. Srbija i ulaganje u znanje

Bitno je izreći nekoliko napomena o ulaganju u znanje, posebno kako je u to u Srbiji. Ipak, u poređenju sa razvijenim zemljama sveta značajno zaostajemo. U 2007. godini izdvajanja za nauku u SAD iznosila su 2,6 % BDP-a, u Japanu 3,3 %, u Kini 1,3 %, u Ruskoj Federaciji 1,1 % a prosek evropskih zemalja bio je 1,84 %. Ono što još više zabrinjava je činjenica da u ovom pogledu značajno zaostajemo u odnosu na zemlje u okruženju koje sve, osim Albanije, izdvajaju više od 0,5 % BDP-a, a Slovenija, Češka i Hrvatska već izdvajaju više od 1 % BDP-a. Kako u Republici Srbiji ne postoji tačna procena izdvajanja privatnog sektora u naučna i tehnološka istraživanja, poređenje državnih ulaganja od 0,3 % BDP-a sa ukupnim ulaganjima drugih zemalja nije realno, ali je korisno poređenje. Procena je da ukupna ulaganja u nauku u Republici Srbiji ne prelaze 0,5 % BDP-a, što Republiku Srbiju još uvek svrstava među najmanjim ulaganjima u nauku, kako u razvijenom svetu, tako i u regionu.

Pored niskog izdvajanja za nauku, zabrinjavajući je i nedostatak jasnog pozitivnog trenda u izdvajanjima. U svim visoko i srednje razvijenim zemljama sveta, ulaganja u nauku kontinuirano rastu, i ovaj trend nije zaustavljen čak ni efektima svetske ekonomske krize. Naprotiv, u nekim delovima sveta izdvajanja za nauku vrtoglavo rastu: SAD su najavile dupliranje budžetskih izdvajanja u narednih deset godina, a Kina svake godine uveća svoj naučni budžet za skoro 20 %. Jedan od ključnih ciljeva Lisabonske agende je da od 3 % BDP-a, koliko su ciljana izdvajanja za nauku, samo jedna trećina dolazi iz budžeta evropskih zemalja i EU, a čak dve trećine da budu investicije privrede u istraživanja. Iako sve evropske zemlje nisu blizu dostizanja ovog cilja, evropski prosek za 2007. godinu pokazuje da je za EU-27, samo 35,4 % izdvajanja za nauku dolazilo direktno iz budžeta, 54 % iz privrede, a 10,6 posto iz drugih nacionalnih i međunarodnih izvora. Neke zemlje kao što su SAD, Švedska, Nemačka, Švajcarska i Kina već su postigle da ulaganja njihove privrede u nauku čine dve trećine ukupnih ulaganja. U Japanu učešće privrede je dostiglo rekordnih 76,1 %. Čak i zemlje u našem regionu postižu značajna ulaganja privatnog sektora u nauku: u Češkoj čak 54 % izdvajanja za nauku dolazi od industrije, u Estoniji 38,5 %, u Mađarskoj 39,4 %, a u Rumuniji 37,2 %.

Posledica ovog trenda je i to da se naučna istraživanja ne odvijaju samo na univerzitetima i državnim naučnim institutima, već je omogućeno zaposlenje

velikog broja naučnika u privatnom sektoru, gde se odvijaju neka od najnaprednijih svetskih istraživanja. Jedna od posledica devedesetih godina prošlog veka u Republici Srbiji je i to da vojska, nekad vodeći finansijer primenjenih naučnih istraživanja u Republici Srbiji, više nema sredstava da podrži razvojne projekte. Takođe, razvojni centri domaćih nekadašnjih velikih kompanija polako su se gasili kada su ove kompanije izgubile svoje tržište tokom tog teškog perioda, a privatizacijom ovih kompanija razvojni centri često su smanjeni ili potpuno nestali. O tome rečito govori i sledeći prikaz u kome se vidi redosled nekih država prema ulaganjima u nauku.



Literatura

- Arrow Kenet J. (2002): *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, New York
- Blaug Marc (1976): „The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey“, *Journal of Econ* 3/1976.
- Bloch Ernest (1966): *Tubingenski uvod u filozofiju*, Nolit, Beograd
- Bulding K. E. (1966): „Ekonomika znanja i znanje ekonomike“, *American Economic Review*, vol. 56, 2/1966.
- Cvijanović Drago, Stefanović Vidoje (2012): *Razvojni aspekti turističke delatnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd
- Davenport T., Prusak L. (2000): *Working Knowledge*, Harvard Business Schol Press, Harvard
- Dedijer Aleksandar (1981): „Za napredak pomoću napretka u znanju“, *Tehnika*, Beograd
- Drucker Peter (2002): *Managing in the Next Society*, Tuman Talley Books, London
- Drucker Peter F. (1993): *Post-capitalist society*, Harper Collins Publisher, New York
- Đordjević Boljanović Jelena (2009): *Menadžment znanja*, Datastatus, Beograd
- Machlup Fritze (1962): „The Production and Distribution of Knowledge in the United States“, Princeton
- Nonaka I., Takeuchi H. (2004): *The Knowledge Creating Company*, Oxford University Press, Oxford
- Rojtersvard Anders (2008): „Obrazovanje i osposobljavanje radnika sutrašnjice“, *The OECD Observer*, January 2008
- Stefanović Vidoje (1989): „Produktivnost znanja“, *Opređenja* 11/89, Sarajevo
- Stefanović Vidoje, Cvijanović Drago (2012): *Lavirinti menadžmenta*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd
- Stefanović Vidoje, Pokrajac Slobodan (2001): *Nauka–tehnologija–razvoj*, Ekonomski fakultet, Priština
- Sveiby Karl-Erik (2001): *What is Knowledge Management*, London
- Tisse Rene (1999): *The Knowledge Dividend*, Pearson Education Limited, London
- Toffler Alvin (1985): *The Thirde Wave*, New York

Rad primljen: 23. aprila 2012.

Paper received: April 23rd, 2012

Po zahtevu recenzenta, doraden:

Amended, upon request of the reviewer:

11. decembra 2012.

December 11th, 2012

Odobren za štampu. 18. decembra 2012.

Approved for publication: Decembre 18th, 2012

Prof. Zoran Stojković, PhD

Faculty of Management, Zaječar, Megatrend University, Belgrade

Prof. Vidoje Stefanović, PhD

Faculty of Sciences, University of Niš, Niš

KNOWLEDGE AS A MAJOR RESOURCE COMPANY

S u m m a r y

It is known that knowledge, that dear and priceless gift of nature, has always been the only power which the use increases, so people tend to be persistent and keep winning when they acquire it. If that treasures is made of pure matter, will never rot, because the explosion occurred in the form of light that blinded the whole world around and left it in doubt with an open question- what is really the thing that drives it. The answer is given by Victor Hugo, saying: "What leads and pulls the world, are not locomotives, but ideas," because the locomotive itself are created thanks to the idea.

Keywords: knowledge, resource, enterprise.

ORGANIZACIONA PRAVDA KAO POKAZATELJ KVALITETA UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA U ORGANIZACIJAMA U SRBIJI

U današnjem radnom okruženju postoji velika potreba za inovativnim pristupima za rešavanje mnogobrojnih problema u međuljudskim odnosima. Iako je tehnička kompetentnost zaposlenih od suštinske važnosti, ipak to nije dovoljan uslov za uspeh. Jedan od ključnih indikatora uspešnosti upravljanja ljudskim resursima (ULJR) u organizaciji je pravda. Bilo da je to donošenje odluka, određivanje zadataka, raspodela nagrada ili jednostavno rečeno bilo koji oblik socijalne razmene, pitanje pravičnosti je uvek predmet za diskusiju. Percepcija zaposlenih o pravičnosti u organizacijama, takođe poznata kao organizaciona pravda, utiče na ponašanje zaposlenih, a samim tim na njihove performanse i organizacioni uspeh. Zato su istraživanja o organizacionoj pravdi od velikog značaja. Ovaj rad uzima u obzir sve tri dimenzije organizacione pravde distributivnu, proceduralnu i interaktivnu pravdu. Rad je zasnovan na rezultatima istraživanja kojem je obuhvaćeno 4208 zaposlenih u Republici Srbiji. Nalazi i zaključci sadržani u ovom radu zasnovani su na istraživanju usmerenim na funkcije ULJR u organizacijama u Republici Srbiji.

Ključne reči: organizaciona pravda, distributivna pravda, proceduralna pravda, interaktivna pravda, upravljanje ljudskim resursima, Republika Srbija

1. Uvod

U Srbiji je u toku perioda tranzicije, usled privatizacije, različitih oblika preuzimanja, spajanja i stavljanja firmi u stečaj i uvođenja tehnoloških promena, neminovno došlo do velikih promena u odnosima na relaciji organizacija-zaposleni. Kao posledicu takvih događanja imamo povećanje ekonomskih pritisaka na mnoge firme koje su bile zavisne od situacije na tržištu – bilo u datom poslovnom lancu ili kao direktni konkurenti na tržištu – da se prilagode tržištu radi njihovog opstanka i prosperiteta. Organizacije su društveni sistemi kojima su ljudski resursi najvažniji faktor za efektivnost i efikasnost i neophodni su im efi-

* Mr Srećko Stamenković, MYSKIN d.o.o., Beograd; e-mail: srečkostamenkovic@yahoo.com

kasni menadžeri i zaposleni kako bi ostvarili svoje ciljeve. Organizacije ne mogu uspeti bez napora zaposlenih i njihove posvećenosti poslu. Jedan od indikatora kvaliteta upravljanja ljudskim resursima u organizaciji je organizaciona pravda, koja opisuje percepciju pojedinca o pravičnosti u odnosima sa organizacijom i njegove prirodne reakcije na takvu percepciju. Da bi se postigao korektan način upravljanja ljudima u organizacijama i povećala konkurentnost, dizajnirale organizacione procedure i strukture sistema upravljanja ljudskim resursima, nije dovoljan samo način kako to uraditi. Neophodne su etičke težnje rukovodstva organizacije za pravdu i uspostavljanje pravedne klime na osnovu takvog moralnog značaja. Ovo je bio glavni argument da se sprovede istraživanje o uticaju organizacione pravde na kvalitet ULJR, kao i razumevanje organizacione pravde sa instrumentalne i moralne strane upravljanja ljudima u organizaciji.

2. Pojam i obeležja organizacione pravde

Organizaciona pravda je termin koji opisuje koliko su prema shvatanju zaposlenih u organizacijama pravične odluke rukovodilaca organizacije, procedure njihovog donošenja i koliki je stepen pravičnosti interakcija među zaposlenima. Ovo viđenje zaposlenih može pozitivno ili negativno da utiče na stavove radnika, njihove performanse, odnos prema radu i ponašanju i uspeh organizacije.

Koncept organizacione pravde proširuje tradicionalni model radnog ponašanja u organizaciji, sa ciljem da konceptualizuje zahteve posla, kontrolu rada i socijalnu podršku, kao glavne faktore u utvrđivanju individualne dobrobiti zaposlenih u organizaciji i njihove produktivnosti. Termini „pravičnost“ ili „pravednost“ ili „poštenje“ uglavnom su zavisni od subjektivnog shvatanja i gledanja na stvari i događaje i obuhvataju više osnovnih elemenata socijalne strukture u kojoj se njima operiše. Često pojam organizacione pravde postaje značajan i relevantan kada dođe do njenog kršenja, što se kod nas veoma često i dešava.

Briga o raspodeli resursa organizacije je predmet razmatranja i izučavanja *distributivne pravde*. Ova vrsta pravde opisuje shvatanje odnosa (proporcije) dobijenih rezultata i ulaganja.¹ Rezultati u radnom kontekstu mogu biti izraženi (dati) u formi plate (ličnog dohotka), socijalnog (društvenog) priznanja, sigurnosti imanja posla (zaposlenosti), napredovanja na radu i u organizaciji (karijera), dok ulaganje podrazumeva obrazovanje, obuku, iskustvo i trud, tj. zalaganje na poslu.

Istraživanja su pokazala i neke teritorijalno-kulturne razlike u dobijanju željenih rezultata za raspodelu. Tako, na primer, Amerikanci favorizuju princip pravičnosti, Indijci princip potrebe, a Holandani princip jednakosti.²

¹ Adams J.: „Inequity in social exchange“, *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 1965, 267-299.

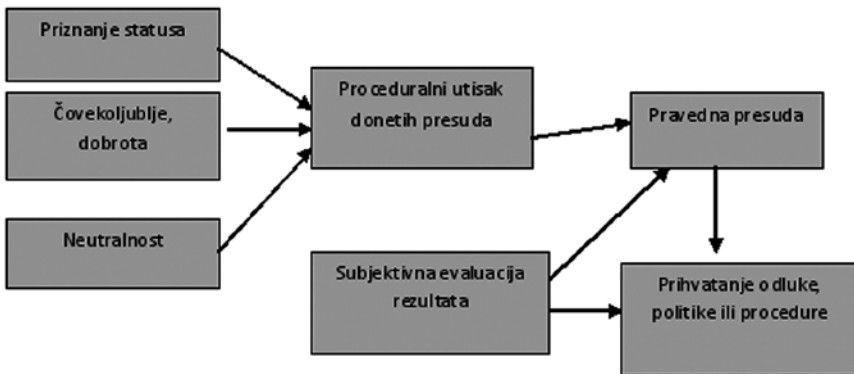
² Storey J.: *Human Resource Management: A Critical Text* (2nd ed.), Thomson 2000, 166-172.

Proceduralna pravda se bavi pravičnošću procesa donošenja odluka u organizacijama, tj. procedurama koje dovode do određenog rezultata. U mnogim slučajevima proceduralna pravda je mnogo važnija nego distributivna, što se ogleda u prihvatanju neželjenog ishoda ako postoji uverenje da je proces odlučivanja u kojem je on donet sproveden u skladu sa principima organizacione pravde.

Briga o odnosu prema ljudima i njihovom tretmanu u organizaciji, a naročito formalno-proceduralni deo u donošenju odluka, u direktnoj su vezi sa *interaktivnom pravdom* u organizaciji.³ Bis i Mog⁴ su identifikovali neke ključne aspekte interaktivne pravde koji mogu značajno poboljšati shvatanje ljudi o poštenom (fer) tretmanu.

- Istinitost: informacije moraju biti realne i precizne i predstavljene na otvoren i pravi način.
- Poštovanje: zaposleni bi trebalo da se tretiraju sa dostojanstvom, bez sumnjičenja i neučtivog ponašanja.
- Ispravnost: pitanja i izjave nikada ne bi trebalo da budu „nepravilnog“ ili osuđujućeg oblika niti rasističkog ili seksualnog karaktera.
- Obrazloženje: kada se nepravda već dogodila, izražavanje „socijalne brige“ za takav događaj u vidu objašnjenja ili izvinjenja može smanjiti ili eliminisati generisani osećaj ljutnje povodom toga.

Slika 1. Generalni model organizacione pravde i njenih efekata



Izvor: Russell S. Cropanzano and K. Michele Kacmar (eds.): *Organizational politics, justice, and support: managing the social climate of the workplace*, Quorum Books, Westport 1995.

³ Colquitt J., Greenberg J., Zapata-Phelan C.: „What is organizational justice? A historical overview“, in: Greenberg J., Colquitt J. (eds.): *Handbook of organizational justice*, Routledge, London 2005, 3-56.

⁴ Bies R. J., Moag J. S., „Interactional justice: Communication criteria of fairness“, *Research on Negotiation in Organizations*, 1, 1986, 43-55.

3. Kritička analiza organizacione pravde u privrednim organizacijama u Republici Srbiji

Organizaciona pravda i pravilno upravljanje ljudskim resursima u našim organizacijama su, na žalost po zaposlene, još daleko od nivoa na kom bi mogli da ih opišemo kao zadovoljavajuće. Implementacija zadovoljavajuće organizacione pravde u Srbiji nailazi na mnogo problema i objektivne i subjektivne prirode.

Neki od objektivnih problema su ti što veliki broj naših preduzeća prolazi kroz tranzicione promene, jedan broj se na njih priprema, u nekim se te promene i ne odvijaju, tako da ovako stanje koje još uključuje i strane firme ili preduzeća koja su osnovana sa stranim kapitalom, omogućava veliku raznolikost u shvatanju, primeni i vrednovanju organizacione pravde u Srbiji.

Ekonomске reforme koje su otpočele u Srbiji još 2000. godine dovele su do promena u strukturi privrede koja je sa socijalističkog planiranja prešla na liberalnu tržišnu ekonomiju, praćenu procesima kao što je uspostavljanje ekonomskih institucionalnih okvira, privatizacija i liberalizacija trgovine. Proces privatizacije u privredi Srbije gotovo je završen ako se izuzme nekoliko neprofitabilnih javnih preduzeća. Privreda Srbije je ozbiljno pogođena aktuelnom globalnom ekonomskom krizom, rast je usporen od kraja 2008. godine i privreda je ušla u period recesije 2009. godine. U periodu do 2009. godine, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, stopa zaposlenosti pokazuje pozitivan trend, da bi u aprilu 2009. godine pala za 2,5 procentnih poena ili za 4,73 % u odnosu na oktobar 2008. godine. Pad zaposlenosti bio je očekivan s obzirom na svetsku ekonomsku krizu i negativne rezultate u svim oblastima ekonomije.

Pad zaposlenosti zabeležen je i u oktobru 2009. godine (0,8 procentnih poena u odnosu na april 2009. godine), ali taj pad je bio značajno manji od očekivanog. Najnoviji podaci Ankete o radnoj snazi pokazuju dalje pogoršanje indikatora tržišta rada, iako je zaustavljeno opadanje privredne aktivnosti. Stopa zaposlenosti u aprilu 2010. godine (47,2 %) smanjila se za 2,8 procentna poena u odnosu na oktobar 2009. godine (50,0 %). Ukupan broj zaposlenih se smanjio za 172.0005, odnosno za 7,6 % (sa 2.450.643 u oktobru 2009. na 2.278.504 u aprilu 2010. godine). Razlozi za ovakvo stanje na tržištu rada mogu se naći u činjenici da promene na tržištu rada kasne u odnosu na promene privredne aktivnosti. Privatni sektor, koji je osnovni generator novog zapošljavanja, ima realne potrebe za novim radnim mestima. Međutim, karakteristika u svim zemljama je da nakon perioda krize i pada ekonomske aktivnosti, sledi period stagnacije u zapošljavanju. I pored realnih potreba za novim radnim mestima, poslodavci čekaju određen period do ispunjenja tih potreba. Jedan od razloga ovakvog ponašanja su i troškovi zapošljavanja (i otpuštanja) novih radnika koji su opterećenje za privrednike. Analize privrednog rasta pokazuju da je potrebno sačekati minimalno još jedan kvartal da bi se videlo realno stanje. Ako je za utehu, ista situacija je i u zemljama u okruženju kao i u zemljama EU.

Kriza je porazila Srbiju na mnogim poljima – izgubljeno je 220.000 radnih mesta, a prosečne plate su pale za jednu petinu. Srbija je u septembru 2008. godine upošljavala 1,99 milion ljudi. U martu 2011. godine na radnim mestima je 1,77 milion građana. To je pad od čak 11,2 odsto. „Približno 200.000 ljudi sada radi u preduzećima kojima prete stečaj i likvidacija, tako da broj zaposlenih može još da se smanji. Nismo vodili računa o podsticaju proizvodnje, pa su ostale republike imale rast zaposlenih u industriji, a kod nas je taj broj prepolovljen“.

Drugi srpski poraz su – zarade. Da su male i iz dana u vreme sve manje, na svojoj koži oseća većina građana Srbije. U ciframa to izgleda ovako: prosečan građanin Srbije u početku svetske ekonomske krize svakog meseca je primao 430 evra. U martu ove godine taj prosek se „istopio“ i sveo na 346 evra, što je pad od 19,5 odsto. Izgleda da je ova kriza otkrila da je Srbija na pola puta između socijalizma i kapitalizma i nije u stanju da se nosi sa spoljnim poremećajima.

Podatak od 220.000 manje zaposlenih u Srbiji proizlazi iz zvanične evidencije. Procene Međunarodnog monetarnog fonda su mnogo lošije. Oni veruju da je tokom krize bez posla ostalo blizu 440.000 ljudi. Brojka je znatno veća od naše zvanične evidencije jer je među njima 245.000 zvanično zaposlenih, dok je preostalih, ravno 195.000, radilo u „sivoj“ zoni. I oni potvrđuju da je brojčano najveći gubitak u industriji. Tamo je radilo približno 526.000 radnika, a dve godine kasnije zvanično zaposlenih je ostalo 447.000. To je pad od čak 79.000, što je 14,9 odsto. Gledano kroz procenat, najviše se „urušio“ agrarni sektor. U poljoprivredi, šumarstvu i ribolovu radilo je 232.000 ljudi, a ostalo je 163.000 zaposlenih, što je 29,9 odsto manje.

Ukupan broj zaposlenih u Srbiji, krajem septembra 2011. godine, procenjuje se na 1.754.662, od čega je privatnih preduzetnika i zaposlenih kod njih bilo 405.476, dok je preostalih 1.349.186 osoba bilo zaposleno u okviru privrednih društava i u administrativnim delatnostima. U poređenju sa septembrom 2010. godine, ukupan broj nezaposlenih veći je za tri odsto.

Prosečna neto zarada isplaćena u septembru iznosi 38.763 dinara i u odnosu na isplaćenu u avgustu, nominalno je veća za jedan odsto, a realno za 0,8 procenata. Prosečna zarada u odnosu na zaradu isplaćenu u septembru 2010. godine, nominalno je veća za 12,1 odsto, a realno je veća 2,6 odsto.

U kakvoj su situaciji zaposleni u Srbiji govori i podatak Inspektorata za rad, koji je obavio 37.747 inspeksijskih nadzora, u kojima je obuhvaćeno 558.536 zaposlenih, a inspektori su zatekli 5228 radnika sa kojima poslodavac nije zaključio ugovor o radu.

- Za prvih osam meseci 2011. godine obavljeno je 21.901 inspeksijskih nadzora kojima je obuhvaćeno 318.523 zaposlenih, pri čemu je zatečeno 4183 lica sa kojima poslodavac nije zaključio ugovor o radu.
- Poslodavci ne plaćaju poreze i doprinose iz zarade.

- Zbog malih zarada koje zaposleni ostvaruju, često i zaposleni ne želi da zasnuje radni odnos i ostvari osiguranje, već želi da radi i od poslodavca dobije „na ruke“ zaradu.

Sve su ovo realni pokazatelji u kakvom se odnosu nalaze zaposleni i kakav tretman imaju ili mogu da očekuju od poslodavaca. Zato, kada govorimo o organizacionoj pravdi, možemo konstatovati da je ona na veoma niskom nivou, u nekim preduzećima takoreći i ne postoji (uglavnom se radi o malim, a neretko i o srednjim preduzećima). Uostalom, u Srbiji postoji i jedna poštapalica koja najbolje odražava stav zaposlenih prema radu i odnosu sa poslodavcem: „Ne može on toliko malo da me plati, koliko ja mogu malo da radim“.

4. Analiza kvaliteta upravljanja ljudskim resursima u privrednim organizacijama u Republici Srbiji

Upravljanje zaposlenima, kao najznačajnijim resursima organizacije, veoma je složen i višedimenzionalan proces. Proces tranzicije u kom se nalazimo, kao i uključivanje u savremene integracione procese, zahtevaju drugačiji pristup ljudima. Pri tome treba imati u vidu da ljudski resursi ne označavaju samo zaposlene već i njihove ukupne vrednosti i potencijale u organizaciji: raspoloživa znanja i iskustva, upotrebljive sposobnosti i veštine, moguće ideje i kreacije, stepen motivisanosti i zainteresovanosti za ostvarivanje organizacionih ciljeva, i slično.⁵

Menadžment ljudskih resursa može se definisati kao strategijski pristup upravljanju najvrednijim resursima jednog preduzeća, a to su zaposleni koji rade u njemu i pojedinačno ili kolektivno doprinose ostvarenju njegovih ciljeva. Funkciju upravljanja ljudskim resursima opredeljuje niz međusobno povezanih aktivnosti od kojih su najznačajnije: planiranje ponude i tražnje za ljudskim resursima, analiza posla, regrutovanje potencijalnih kandidata, selekcija prijavljenih kandidata, socijalizacija novozaposlenih, obuka i razvoj zaposlenih, motivacija, zdravstvena zaštita, poštovanje zakonskih propisa, ocenjivanje performansi, nagrađivanje⁶. Ove aktivnosti menadžment preduzeća sprovodi u cilju obezbeđivanja kod zaposlenih vrhunskih sposobnosti, kvaliteta i potencijala radi njihove potpunije spoznaje i unapređenja i prilagođavanja savremenim uslovima poslovanja, a u cilju ostvarivanja projektovanih zadataka i planova i interesa preduzeća.

Nerazvijenost menadžmenta ljudskih resursa kod nas ne treba posebno dokazivati. Dovoljno je posmatrati pokazatelje razvoja ove delatnosti, kao što su stepen primene savremenih naučnih i stručnih saznanja u organizovanju i obavljanju menadžmenta ljudskih resursa, nepostojanje dokumenata o strategiji i poli-

⁵ Kulić Ž.: *Upravljanje ljudskim potencijalima*, Radnička štampa, Beograd 2005, 21.

⁶ Jovanović Božinov M., Kulić Ž., Cvetkovski T.: *Menadžment ljudskih resursa*, Megatrend univerzitet, Beograd 2004, 3.

tici ljudskih resursa, tehnologiji donošenja odluka o ljudskim resursima, ulogama menadžera u donošenju strateških, taktičkih i operativnih odluka o ljudskim resursima, vrstama procesa i kvalitetu njihovog obavljanja, razvijenosti informacionog sistema, broju angažovanih stručnjaka za ljudske resurse, i utvrditi da se savremeni koncept menadžmenta ljudskih resursa primenjuje tek u malom broju preduzeća.

Kako smo već napomenuli, mesto i uloga upravljanja ljudskim resursima u srpskim preduzećima do sada je bila najblaže rečeno zanemarena, odnosno bila je svedena na nekoliko osnovnih aktivnosti: objavljivanje konkursa za regrutovanje kandidata, evidenciju zaposlenih, praćenje propisa iz oblasti rada i radnih odnosa, organizaciju programa obuke za određene zaposlene, i slično. Ostale oblasti, kao što su planiranje, analiza posla, selekcija kandidata, nagrađivanje, ocena performansi, sistematska obuka i razvoj zaposlenih, tek se sporadično pojavljuju i primenjuju u većim i uspešnijim preduzećima.

Ovakvo stanje u oblasti upravljanja ljudskim resursima u našoj zemlji traje dugo, a poslednjih godina još je izraženije pod uticajem složene društveno-političke i ekonomske situacije. Međutim, upravo takvi društveno-politički i ekonomski uslovi u izvesnom smislu predstavljaju izazov za prilagođavanje i primenu savremenih pristupa čoveku i radnom okruženju. Proces tranzicije, koji je obeležio čitavu prethodnu deceniju, polako se bliži kraju i postoje pokazatelji da će privatizacija društvenih preduzeća, dalje jačanje konkurencije i ulazak stranih kompanija na domaće tržište, dovesti do značajnih pomeranja na tržištu rada, pa će funkcija ljudskih resursa sve više dobijati na značaju. Sa povećanjem značaja ove funkcije, top menadžment preduzeća moraće da razmisli o organizacionom i personalnom jačanju ove funkcije kroz izdvajanje ovih poslova u posebnu organizacionu jedinicu i zapošljavanje stručnjaka iz ove oblasti, koji će se profesionalno baviti ovim poslovima.

Nekoliko je izazova s kojima će se u formiranju funkcije menadžmenta ljudskih resursa suočiti menadžment većine naših organizacija. Jedan se odnosi na organizovanje poslova selekcije. Dugogodišnja praksa izbora novih ljudi „preko veze“ polako nestaje, budući da konačno postoji svest o tome da kvalitetni ljudi postaju kritični resurs. Pored selekcije, važno pitanje u budućnosti svakako će biti kreiranje sistema nagrađivanja sa većim motivacionim potencijalom u skladu sa dobrom praksom uspešnih kompanija u svetu. Dosadašnja praksa u domaćim društvenim preduzećima zasnivana je na hijerarhijskim tradicionalnim strukturama osnovnih plata sa izrazito malim rasponima, jedinstvenim pristupom u nagrađivanju svih grupa zaposlenih, uz zapostavljanje značaja merenja i ocenjivanja performansi i zarada baziranih na performansama.⁷

U Srbiji se, na svu sreću, polako menja uloga ljudskih resursa u razvoju preduzeća. Postoje preduzeća koja su uhvatila korak sa savremenim tokovima poslovanja i koja, uprkos višegodišnjem procesu tranzicije i trenutno aktuelnoj svetskoj ekonomskoj krizi, uspešno primenjuju savremene metode upravljanja ljudskim

⁷ Bogićević B.: *Menadžment ljudskih resursa*, Ekonomski fakultet, Beograd 2004, 17.

resursima. U mnoga preduzeća ovi trendovi su došli sa promenom vlasničke strukture, a ostala preduzeća su, prilagođavajući se zahtevima tržišta, postepeno razvila svest o principima savremenog menadžmenta ljudskih resursa, pa u tom smislu su počela da primenjuju i ostale veoma važne delatnosti u upravljanju ljudskim resursima u organizaciji, kao što su: menadžment talenata, menadžment znanja, upravljanje promenama i savremeni pristup u motivaciji i nagrađivanju.

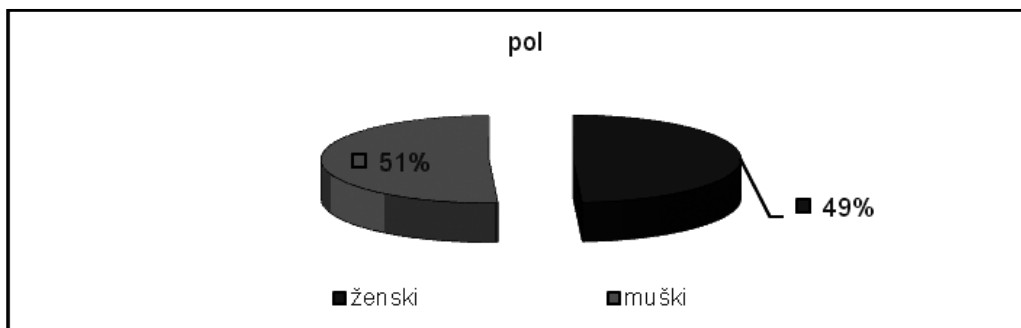
5. Rezultati istraživanja i njihova analiza

Obrada podataka je planirana i realizovana u skladu sa ciljevima istraživanja i kompletnim istraživačkim nacrtom. Statistička analiza je rađena u programu za obradu podataka MANOVA; od univarijantnih postupaka primenjen je Rojov test (Roy test). Za opis uzorka korišćena je deskriptivna analiza. Za proveru konstruktivne valjanosti upitnika organizacione pravde korišćena je faktorska analiza, sa kosougлом promaks rotacijom. Za redukciju varijabli je korišćen metod glavnih komponenti, tako što su odgovori ispitanika redukovani na prvu glavnu komponentu za odgovarajuće subskale. Dakle, pored deskriptivne statistike, koristili smo faktorsku analizu, kanoničku korelacionu analizu, t-test, analizu varijanse i višestruku regresionu analizu⁸.

Analiziran je uzorak od 4208 ispitanika iz populacije koja je definisana kao „radite (ili ste radili)“. U skladu sa ranije utvrđenim ciljevima istraživanja, metodološkim pristupom i postavljenim hipotezama, u ovom istraživanju analizirana je razlika u okviru tri poglavlja, između poddimenzija organizacione u odnosu na subuzorke indikatore kvaliteta ULJR – zadovoljstvo zaposlenih i motivisanost zaposlenih u organizaciji.

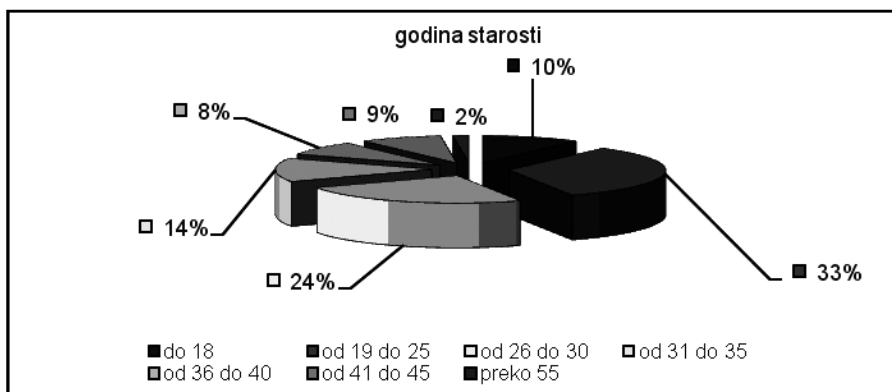
Subuzorci ispitanika prema kategorijama koje su uzete u istraživanju grafički izgledaju ovako:

Slika 2. Grafički prikaz odnosa ispitanika prema polu zaposlenih

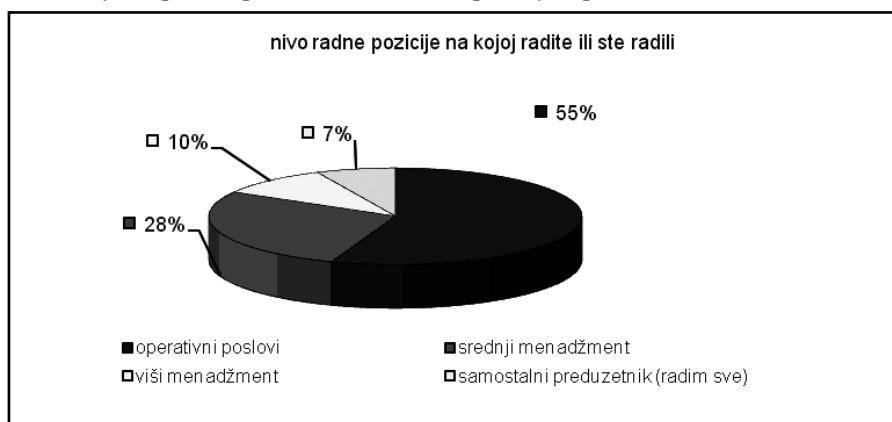


⁸ Rezultati prezentovani u ovome radu zasnivaju se na istraživanju koje je rađeno u periodu od 12. 9. 2011. do 27. 9. 2011. godine u vidu ankete – upitnika, preko veb-sajta „Infostud“. Rezultati su, takođe, prezentovani preko ovog sajta i mogu se naći na adresi: <http://poslovi.infostud.com/rezultati-istrazivanja-o-organizacionoj-pravdi/>

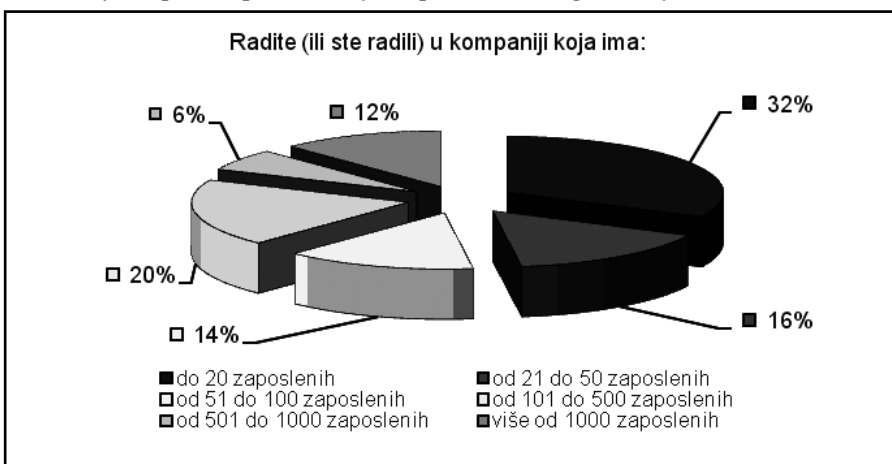
Slika 3. Grafički prikaz odnosa ispitanika prema godinama starosti



Slika 4. Grafički prikaz prema nivou radne pozicije ispitanika



Slika 5. Grafički prikaz prema broju zaposlenih u organizaciji



Slika 6. Grafički prikaz prema tipu vlasništva firme



Celokupno istraživanje sprovedeno je u 6 tematskih celina. Analiziran je odnos organizacione pravde koja je predstavljena kroz svoje tri dimenzije prema varijabilnim indikatorima kvaliteta upravljanja ljudskim resursima u organizaciji: zadovoljstvo zaposlenih i motivisanost zaposlenih u organizaciji.

Organizaciona pravda predstavljena je pitanjima:

Distributivna pravda

- Pošteno sam plaćen / nagrađen, s obzirom na odgovornost koju imam na radnom mestu. (P1)
- Pošteno sam plaćen / nagrađen, s obzirom na iskustvo koje posedujem. (P2)
- Pošteno sam plaćen / nagrađen, s obzirom na školsku spremu i stručnost koju posedujem. (P3)
- Pošteno sam plaćen / nagrađen, s obzirom na napor koji ulažem na radnom mestu. (P4)
- Pošteno sam plaćen / nagrađen za dobro urađen rad. (P5)
- Pošteno sam plaćen / nagrađen s obzirom na količinu stresa i naprežanja na radnom mestu. (P6)

Proceduralna pravda

- Organizacione procedure dozvoljavaju prijem zahteva za dobijanje informacija o donetim odlukama. (P7)
- Organizacione procedure se primenjuju dosledno na sve zaposlene. (P8)
- Organizacione procedure omogućavaju podnošenje žalbi na donete odluke. (P9)
- Organizacione procedure slede postavljene standarde za donošenje odluka. (P10)
- Organizacione procedure omogućavaju da se čuje mišljenje svih zaposlenih koji su nezadovoljni donetim odlukama. (P11)

- Organizacione procedure obezbeđuju korisne povratne informacije o donetim odlukama i implementacijama odluka. (P12)

Interaktivna pravda

- Moj šef me tretira sa brigom i ljubaznošću. (P13)
- Moj šef uzima u obzir moje mišljenje kada ga izložim. (P14)
- Moj šef ne pokazuje (ili se uzdržava) ličnu pristrasnost na poslu. (P15)
- Moj šef mi daje pravovremene informacije o donetim odlukama i implementacijama. (P16)
- Moj šef prilikom odlučivanja uvažava moja prava kao zaposlenog. (P17)
- Moj šef ima iskren i pošten odnos na radnom mestu. (P18)

Svako mišljenje ispitanika odnosa ovih celina ima više modaliteta odgovora (subuzorka), i to: sasvim netačno, uglavnom netačno, nisam siguran/na, uglavnom tačno i sasvim tačno.

Analiza razlika između varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na distributivnu pravdu

Tabela 1. Značajnost razlike između varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na distributivnu pravdu

	χ	R	F	p	k.dsk
P 1	.043	.032	.896	.466	.003
P 2	.142	.136	16.140	.000	.021
P 3	.079	.059	3.013	.018	.005
P 4	.072	.057	2.763	.027	.006
P 5	.066	.057	2.827	.024	.002
P 6	.090	.068	3.917	.004	.002

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije.

Potrebno je napomenuti da je latentno obeležje obeležje po kojem nije utvrđena razlika između merenih varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na distributivnu pravdu, a diskriminativna analiza ga je uključila u strukturu: „Pošteno sam plaćen/nagrađen, s obzirom na odgovornost koju imam na radnom mestu.“ (466)

Tabela 2. Karakteristike i homogenost modaliteta merenih varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na distributivnu pravdu

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P 1	-	sasvim netačno”	-	-	sasvim netačno*	53.846
P 2	uglavnom tačno”	-	sasvim tačno”	sasvim tačno*	uglavnom tačno*	15.385
P 3	sasvim tačno”	uglavnom netačno*, uglavnom tačno*	-	sasvim netačno”	-	12.821
P 4	-	-	-	-	-	7.692
P 5	-	-	uglavnom netačno*	nisam siguran/na”	nisam siguran/na*	5.128
P 6	uglavnom tačno”	-	-	uglavnom tačno*, nisam siguran/na”, sasvim tačno”	nisam siguran/na*	5.128
n/m	547/832	340/756	240/633	679/1146	37/46	
%	65.75	44.97	37.91	59.25	80.43	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Činjenica da je $p = .000$, diskriminativne analize, znači da postoji jasno definisana granica merenih varijabli, odnosno moguće je odrediti karakteristike svakog modaliteta.

Analiza razlika između varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na proceduralnu pravdu

Tabela 3. Značajnost razlike između varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na proceduralnu pravdu

	χ	R	F	p	k.dsk
P 7	.106	.099	8.513	.000	.003
P 8	.095	.084	6.057	.000	.002
P 9	.114	.101	8.845	.000	.006
P 10	.113	.096	7.979	.000	.002
P 11	.064	.060	3.046	.017	.002
P 12	.117	.096	7.934	.000	.003

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije

Kako je $p < .1$ prihvata se da postoji značajna razlika između nekih modaliteta merenih varijabli.

Tabela 4. Karakteristike i homogenost modaliteta merenih varijabli „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“ u odnosu na proceduralnu pravdu

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P 7	uglavnom netačno”, uglavnom tačno”	sasvim netačno”	nisam siguran/na”	uglavnom tačno*	sasvim netačno*	33.333
P 8	sasvim tačno”	uglavnom netačno”	uglavnom tačno*	sasvim tačno*, uglavnom tačno”	uglavnom netačno*	16.667
P 9	uglavnom tačno”	sasvim netačno”, uglavnom netačno”	-	uglavnom tačno*	sasvim netačno*	16.667
P 10	sasvim netačno*	sasvim netačno”, uglavnom netačno”	-	uglavnom tačno*	-	11.111
P 11	-	nisam siguran/na”	sasvim tačno”	sasvim tačno*	-	11.111
P 12	-	sasvim netačno”	-	-	-	11.111
n/m	421/832	479/756	350/633	574/1146	25/46	
%	50.60	63.36	55.29	50.09	54.35	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Činjenica da je $p = .000$ diskriminativne analize znači da postoji jasno definisana granica, odnosno moguće je odrediti karakteristike svakog modaliteta merenih varijabli.

Analiza razlika između varijabli „Ja sam motivisan da radim za svoju organizaciju“ u odnosu na interaktivnu pravdu

Tabela 5. Značajnost razlike između motivisanost za rad ispitanika u odnosu na procena o interaktivnoj pravdi.

	χ	R	F	p	k.dsk
P13	.077	.058	2.902	.022	.001
P14	.099	.096	7.953	.000	.003
P15	.095	.089	6.832	.000	.001
P16	.095	.085	6.201	.000	.003
P17	.073	.065	3.659	.006	.002
P18	.078	.067	3.805	.005	.001

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije

Kako je $p < .1$, to znači da postoji značajna razlika između nekih modaliteta merenih varijabli.

Tabela 6. Karakteristike i homogenost merenih varijabli „Ja sam motivisan da radim za svoju organizaciju“ u odnosu na interaktivnu pravdu

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P13	-	sasvim netačno*	uglavnom tačno”	uglavnom tačno*	-	27.273
P14	uglavnom netačno”	nisam siguran/na”	-	uglavnom tačno*	-	27.273
P15	sasvim netačno”	sasvim netačno*	-	-	-	18.182
P16	-	sasvim netačno*	sasvim tačno”	sasvim tačno*	-	9.091
P17	uglavnom netačno”	sasvim netačno*	-	uglavnom tačno*	-	9.091
P18	uglavnom netačno”	sasvim netačno*	-	sasvim tačno*	-	9.091
n/m	474/832	458/756	324/633	648/1146	32/46	
%	56.97	60.58	51.18	56.54	69.57	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Prikazani rezultati govore da ispitanici koji su dali odgovore sa karakteristikama sličnim karakteristikama modaliteta „sasvim netačno“, a nepoznata je

njihova pripadnost varijable „Ja sam motivisan da radim za moju organizaciju“, može se očekivati sa pouzdanošću od 57.0 % da pripadaju baš modalitetu „sasvim netačno“, odnosno moguće je izvršiti prognozu sa određenom pouzdanošću.

Analiza razlika između varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i distributivne pravde

Tabela 7. Karakteristike i homogenost merenih varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i distributivne pravde gde se na osnovu izloženog može reći da su karakteristike modaliteta jasno definisane

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P1	-	sasvim netačno”	-	-	sasvim netačno*	53.846
P2	uglavnom tačno”	-	sasvim tačno”	sasvim tačno*	uglavnom tačno*	15.385
P3	sasvim tačno”	uglavnom netačno*, uglavnom tačno*	-	sasvim netačno”	-	12.821
P4	-	-	-	-	-	7.692
P5	-	-	uglavnom netačno*	nisam siguran/na”	nisam siguran/na*	5.128
P6	uglavnom tačno”	-	-	uglavnom tačno*, nisam siguran/na”, sasvim tačno”	nisam siguran/na*	5.128
n/m	547/832	340/756	240/633	679/1146	37/46	
%	65.75	44.97	37.91	59.25	80.43	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Tabela 8. Značaj razlike kod ispitanika između „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i distributivne pravde

	χ	R	F	p	k.dsk
P1	.043	.032	.896	.466	.003
P2	.142	.136	16.140	.000	.021
P3	.079	.059	3.013	.018	.005
P4	.072	.057	2.763	.027	.006
P5	.066	.057	2.827	.024	.002
P6	.090	.068	3.917	.004	.002

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije

Kako je $p < .1$ kod pet varijabli, onda se prihvata hipoteza, što znači da postoji značajna razlika tj. povezanost između merenih celina.

Kako je $p > .1$ kod samo jedne varijable, nema razloga da se ne prihvati rezultat istraživanja, to znači da nije uočena značajna razlika između merenih varijabli.

Tabela 9. Distanca (Mahalanobisova) između: „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ u odnosu na distributivnu pravdu

Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju					
Distributivna pravda	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno
sasvim netačno	.00	.16	.16	.25	.84
uglavnom netačno	.16	.00	.21	.38	.76
nisam siguran/na	.16	.21	.00	.28	.93
uglavnom tačno	.25	.38	.28	.00	.99
sasvim tačno	.84	.76	.93	.99	.00

Analiza razlika između varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i proceduralne pravde

Tabela 10. Značajnost razlike između merenih

	χ	R	F	p	k.dsk
P 7	.106	.099	8.513	.000	.003
P 8	.095	.084	6.057	.000	.002
P 9	.114	.101	8.845	.000	.006
P 10	.113	.096	7.979	.000	.002
P 11	.064	.060	3.046	.017	.002
P 12	.117	.096	7.934	.000	.003

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije

Kako je $p < .1$, prihvata se postoji značajna razlika.

Tabela 11. Karakteristike i homogenost rad odnosa merenih varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i proceduralne pravde prema proceni ispitanika

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P 7	uglavnom netačno”, uglavnom tačno”	sasvim netačno”	nisam siguran/na”	uglavnom tačno*	sasvim netačno*	33.333
P 8	sasvim tačno”	uglavnom netačno”	uglavnom tačno*	sasvim tačno*, uglavnom tačno”	uglavnom netačno*	16.667
P 9	uglavnom tačno”	sasvim netačno”, uglavnom netačno”	-	uglavnom tačno*	sasvim netačno*	16.667
P 10	sasvim netačno*	sasvim netačno”, uglavnom netačno”	-	uglavnom tačno*	-	11.111
P 11	-	nisam siguran/na”	sasvim tačno”	sasvim tačno*	-	11.111
P 12	-	sasvim netačno”	-	-	-	11.111
n/m	421/832	479/756	350/633	574/1146	25/46	
%	50.60	63.36	55.29	50.09	54.35	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Na osnovu datih odgovora tj. procene ispitanika o proceduralnoj pravdi (analize uzorka od 4208 ispitanika), u skladu sa primenjenom metodologijom, logičkim sledom istraživanja i činjenice da je $p = .000$, diskriminativne analize, možemo zaključiti da postoji jasno definisana granica između merenih varijabli, odnosno da je moguće odrediti karakteristike svakog modaliteta merenih varijabli.

Analiza razlika između „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i interaktivne pravde

Tabela 12. Značajnost razlike između varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i interaktivne pravde prema proceni ispitanika

	χ	R	F	p	k.dsk
P 13	.077	.058	2.902	.022	.001
P 14	.099	.096	7.953	.000	.003
P 15	.095	.089	6.832	.000	.001
P 16	.095	.085	6.201	.000	.003
P 17	.073	.065	3.659	.006	.002
P 18	.078	.067	3.805	.005	.001

Legenda: k.dsk je koeficijent diskriminacije

Kako je $p < .1$, prihvata se da postoji značajna razlika između nekih modaliteta merenih varijabli.

Tabela 13. Karakteristike i homogenost merenih varijabli „Ja radim sa zadovoljstvom za moju organizaciju“ i interaktivne pravde

	sasvim netačno	uglavnom netačno	nisam siguran/na	uglavnom tačno	sasvim tačno	dpr %
P 13	-	sasvim netačno*	uglavnom tačno"	uglavnom tačno*	-	27.273
P 14	uglavnom netačno"	nisam siguran/na"	-	uglavnom tačno*	-	27.273
P 15	sasvim netačno"	sasvim netačno*	-	-	-	18.182
P 16	-	sasvim netačno*	sasvim tačno"	sasvim tačno*	-	9.091
P 17	uglavnom netačno"	sasvim netačno*	-	uglavnom tačno*	-	9.091
P 18	uglavnom netačno"	sasvim netačno*	-	sasvim tačno*	-	
9.091						
n/m	474/832	458/756	324/633	648/1146	32/46	
%	56.97	60.58	51.18	56.54	69.57	

Legenda: hmg – homogenost; dpr % – doprinos obeležja karakteristikama

Činjenica da je $p = .000$, diskriminativne analize, znači da postoji jasno definisana granica između *rad sa zadovoljstvom ispitanika*, odnosno moguće je odrediti karakteristike svakog modaliteta merenih varijabli.

6. Zaključak

Upravljanje ljudskim resursima u svakoj organizaciji ima veliku odgovornost za mnogobrojne odluke koje zaposleni dobijaju kao deo vođenja poslova, i postojećih međuljudskih odnosa, tj. interakcije među zaposlenima u organizaciji. Na primer, menadžeri ljudskih resursa uobičajeno imaju uvid u primanja zaposlenih (plate, beneficije, naknade, kao i odbijanja od plate, bilo da su to krediti, bilo odbijanja uzrokovana disciplinskim odlukama). Takođe, menadžeri ljudskih resursa imaju važnu ulogu u određivanju zarada zaposlenih (promocije, ocenjivanje rada, disciplinske odluke), radnog vremena, periodično pregledaju donete odluke menadžera u organizaciji koje se tiču zarada zaposlenih, obezbeđuju relevantna objašnjenja i uputstva kao i obuke (treninge), učestvuju u diskusijama o vođenju organizacione politike u ovim oblastima rada, i drugo.

Ali, shvatanje pravde i pravičnosti u organizaciji ne tiče se samo donetih odluka (distributivna pravda), nego je uslovljeno i procedurama korišćenim u donošenju tih odluka (proceduralna pravda). Menadžeri ljudskih resursa imaju važnu ulogu u određivanju procedura koje će se koristiti pri donošenju odluka koje se tiču zaposlenih u organizaciji iz pomenutih oblasti rada (na primer, procedura određivanja plate zaposlenima, procedura određivanja disciplinskih mera, procedura žalbi, procedura nagrađivanja, planiranje karijere, itd.).

Saopštavanje rezultata tj. donetih odluka zaposlenima u organizaciji (na primer, saopštavanje periodičnog ocenjivanja uspešnosti – rada) takođe je deo posla u kom menadžeri ljudskih resursa imaju važnu ulogu (interaktivna pravda).

Ako se sve ovo uzme u obzir, onda se uviđa koliki značaj ima organizaciona pravda za kvalitet upravljanja ljudskim resursima u svakoj organizaciji. Svaki čovek ima svoje vrednosne stavove, svaki zaposleni ima svoje interese koje pokušava da ostvari i čitav taj proces i odluke koje se donose u procesu ili radu on vrednuje na osnovu svojih stavova, pravila, očekivanja ili verovanja ili, ukratko, na osnovu svoje pravde. Percepcija pravde svakog čoveka jeste ono čemu je sistem upravljanja ljudskih resursa najviše i svakodnevno izložen, kao deo sistema organizacije koji je stalno u sredini u odnosu između organizacije i ljudi.⁹ Iz istraživanja se vidi da je upravljanje ljudskim resursima u organizaciji u tesnoj povezanosti sa organizacionom pravdom tako da kad se govori o kvalitetu ULJR onda se neminovno postavlja pitanje i kvaliteta organizacione pravde i da su ova dva pojma u direktnoj povezanosti i pod jakim međusobnim uticajem. Drugim rečima, ocena kvaliteta upravljanja ljudskim resursima je pod direktnim uticajem zaposlenih u organizaciji i njihove percepcije shvatanja doživljene organizacione pravde.

Kroz istraživanje je jasno pokazan veoma naglašen uticaj i značaj organizacione pravde na kvalitet ULJR. Takođe, rezultati pokazuju da poddimenzije organi-

⁹ Ž. Kulić: *Upravljanje ljudskim resursima sa organizacionim ponašanjem*, Megatrend univerzitet, Beograd 2003.

zacione pravde: distributivna, proceduralna i interaktivna pravda, imaju veliki uticaj na zaposlene u organizaciji i njihov odnos prema radu i rukovodiocima, njihovo shvatanje odnosa zaposleni–organizacija, i njihov osećaj pripadnosti organizaciji.

Organizaciona pravda je jedan od glavnih strateških alata organizacije, koji mora kombinovati znanje, menadžment, odluke, procedure i komunikaciju, i pretvoriti ih u takvu akciju koja ima vrednost. Glavna strana organizacione pravde treba da bude izgradnja zdravog odnosa među zaposlenima. Suština efikasne organizacione pravde jeste da ljudi budu tretirani i sadržajno i po opsegu, u pravom trenutku i na pravi način. **Zato organizaciona pravda sama po sebi nije cilj; ona je samo sredstvo u sistemu upravljanja ljudskim resursima; prevazilazi lične i interne ciljeve i interese i postaje deo strateškog upravljanja i politike organizacije.**

S aspekta upravljanja ljudskim resursima od presudnog značaja je usmeriti pažnju u elemente razvoja organizacione pravde koji bi za osnov imao razvoj korporativne odgovornosti. Menadžment ljudskih resursa u organizaciji koja ima visoke standarde organizacione pravde dobija na značaju i ima novu dimenziju jer brine o ključnom resursu, o ljudima, a jedino oni sa pravilnim tretmanom i upravljanjem mogu predstavljati korporativnu prednost organizacije.

Literatura

- Adams J. (1965): „Inequity in social exchange“, *Advances in Experimental Social Psychology*, 2/1965.
- Bies R. J., Moag J. S. (1986): „Interactional justice: Communication criteria of fairness“, *Research on Negotiation in Organizations*, 1/1986
- Bogičević B. (2004): *Menadžment ljudskih resursa*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Colquitt J., Greenberg J., Zapata-Phelan C. (2005): „What is organizational justice? A historical overview“, u: Greenberg J., Colquitt J. (eds.). *Handbook of organizational justice*, Routledge, London
- Jovanović Božinov M., Kulić Ž., Cvetkovski T. (2004): *Menadžment ljudskih resursa*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Kulić Ž. (2003): *Upravljanje ljudskim resursima sa organizacionim ponašanjem*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Kulić Ž. (2005): *Upravljanje ljudskim potencijalima*, Radnička štampa, Beograd
- Storey J. (2000²): *Human Resource Management: A Critical Text*, Thomson

Rad primljen: 16. oktobra 2012.

Paper received: October 16th, 2012

Odobren za štampu: 13. novembra 2012.

Approved for publication: November 13th, 2012

Srećko Stamenković, MA
MYSKIN d.o.o., Beograd

ORGANIZATIONAL JUSTICE AS AN INDICATOR OF THE QUALITY OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN SERBIA

S u m m a r y

There is a great need in today's workplace, for innovative approaches to solving many problems in interpersonal relationships. And, the technical competence of employees is essential, but it is not a sufficient condition for success. One of the key performance indicators of human resource management (HRM) in organizations is justice. Whether it's decision-making, determining the tasks, the distribution of reward or simply any form of social exchange, the issue of fairness is always subject for discussion. Employee perceptions of fairness in organizations, also known as organizational justice, influence the behaviour of employees and hence their performance and organizational success. Therefore, the research on organizational justice is of great importance. This paper takes into account all three dimensions of organizational justice distributive, procedural, and interactive justice. The paper is based on research which covered 4208 employees in the Republic of Serbia. The findings and conclusions contained in this paper are based on research focusing on the HRM function in organizations in the Republic of Serbia.

Keywords: organizational justice, distributive justice, procedural justice, interactive justice, Human Resource Management, Republic of Serbia.

IZVOZNI MARKETING KONDITORSKE INDUSTRIJE SRBIJE: EMPIRIJSKA STUDIJA – KONCERN „BAMBI BANAT“ A.D.

Cilj rada je da prikaže jednu širu sliku, počev od tržišta konditorskih proizvoda u Evropi, kao značajne grane prehrambene industrije, tržišne segmente, najznačajnije zemlje u pogledu potrošnje konditora i lidere u proizvodnji, a potom da ukaže na osnovne odlike i specifičnosti tržišta konditorskih proizvoda u Srbiji, statistiku uvoza i izvoza, prikaz najznačajnijih izvoznih tržišta, kao i preporuke i smernice za dalje poslovanje preduzeća iz ove grane. Analiza kompanije Koncern „Bambi Banat“ a.d., lidera u proizvodnji konditora na tržištu Srbije, obuhvata izbor strategije internacionalizacije poslovanja putem izvoznog marketinga, motive internacionalizacije, proces menadžmenta, najznačajnija strana tržišta, probleme s kojima se kompanija suočava, ali i konkurentske prednosti koju poseduje.

Ključne reči: konditorska industrija, internacionalizacija, izvozni marketing, menadžment, konkurentska prednost

1. Uvod

Globalizacija i integracija tržišta koja je nastala usled tehnološkog napretka i povećanja liberalizacije tržišta, glavni su razlozi većeg uključivanja preduzeća u proces internacionalizacije poslovanja, odnosno proširenja poslovanja izvan nacionalnih granica. Dinamičan razvoj tehnologije, informacionih sistema, transportnih sredstava, predstavljaju značajne faktore internacionalizacije poslovanja preduzeća. Nacionalna tržišta postaju povezana u jedno, globalno tržište.

Ukoliko je preduzeće snažno, poseduje sirovine i kapital, kvalitetne kadrove, želi potpunu kontrolu – ići će na direktno investiranje, bilo osnivanjem sopstvenih filijala ili kupovinom lokalnih preduzeća. Međutim, ukoliko preduzeće

* Dejan Sekulić, master, asistent, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu; e-mail: dejan.sekulic@kg.ac.rs

** Mr Marija Mandarić, asistent, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu; e-mail: mmandaric@kg.ac.rs

*** Dr Snežana Milićević, asistent, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu; e-mail: snezana.milicevic@kg.ac.rs

nema dovoljno sredstava, ne poznaje dovoljno dobro inostrana tržišta ili ne želi da rizikuje – ići će na izvozne varijante. Izvoz predstavlja početnu fazu internacionalizacije preduzeća, putem transfera proizvoda izvan nacionalnih granica. Ovo je prvi korak u osvajanju stranih tržišta i priprema za druge načine i forme internacionalizacije.

Predmet rada je analiza podataka dobijenih na osnovu upitnika o strategiji izvoza jednog od najuspešnijih proizvođača konditorskih proizvoda u Srbiji, kompanije Koncern „Bambi Banat“ a.d. Metod istraživanja se zasniva na analizi sekundarnih podataka, koje redovno objavljuju inostrane konsultantske kompanije i kompanije specijalizovane za istraživanje tržišta, kao što je „Datamonitor“, ali i domaćih organizacija: Republički zavod za statistiku, Agencija za privredne registre, Privredna komora Srbije, Beogradska berza. Za prikupljanje primarnih podataka korišćena je anketa i metod intervjua. Prilikom ispitivanja toka procesa internacionalizacije, koristili smo uputnik od ukupno 11 pitanja, gde je ispitanik imao mogućnost da izabere neki od ponuđenih odgovora. Pitanja se odnose na izabranu strategiju internacionalizacije, zatim motive koji su preduzeće podstakli na internacionalizaciju, saradnju sa drugim preduzećima, probleme s kojima se preduzeće suočavalo, kao i na sam rezultat procesa internacionalizacije, tj. da li je ona doprinela poboljšanju performansi i koliko je preduzeće zadovoljno.

2. Izvoz kao strategija internacionalizacije

Izvoz predstavlja najbrži, najjednostavniji i najrasprostranjeniji oblik internacionalizacije preduzeća.¹ Mnoge kompanije počinju izvozom kao prvom strategijom internacionalizacije, koja kasnije prerasta u neku drugu strategiju – poput primene ugovornih sporazuma ili pak direktnih investicija. Vlade mnogih zemalja podstiču razvoj izvoza zbog njegovog uticaja na platni bilans. Izvoz predstavlja transfer proizvoda izvan nacionalnih granica uz zadržavanje proizvodnje u sopstvenoj zemlji.

Prednosti izvoza možemo sagledati iz više uglova. Sa makroekonomskog aspekta, izvoz obezbeđuje zaposlenost, viši životni standard, kao i mogućnost za vertikalnu integraciju. Sa gledišta individualnih kompanija, izvoz poboljšava finansijski položaj, doprinosi potpunijem iskorišćenju kapaciteta i/ili plasmanu viška proizvoda, donosi konkurentsku prednost.² Ono što je zajedničko za sve strategije internacionalizacije jeste provera adekvatnosti proizvoda na stranom tržištu. Neretko se dešava da i preduzeća koja koriste izvoz kao najjednostavniju strategiju internacionalizacije, moraju u nekom smislu da adaptiraju proizvod prema potrebama stranog tržišta. Nekad je u pitanju ambalaža, a nekad i sastav samog proizvoda. Bitno je praviti razliku između izvozne prodaje i izvoznog

¹ Rakita B.: *Međunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, Beograd 2004, 175.

² Kozomara J.: *Spoljnotrgovinsko poslovanje*, Ekonomski fakultet, Beograd 2003, 325.

marketinga. *Izvozna prodaja* odnosi se na plasiranje proizvoda na inostrano tržište bez njegove adaptacije potrebama tog tržišta. Jedini element marketinškog miksa koji se u tom slučaju razlikuje jeste mesto. Sa rastom kompanija na globalnom tržištu ili pojavom konkurencije, javlja se neophodnost za *izvoznim marketingom*, koji je usmeren na potrošača. Marketinški ekspert analizira sam proizvod, da li i u kojoj meri odgovara potrebama stranog tržišta odnosno preferencijama potrošača, i na osnovu toga donosi odluke o adaptaciji. Predmet analize su takođe i cene, kao i sama strategija komunikacije i distribucije. Izvozni marketing predstavlja integrisani marketing proizvoda i usluga usmeren na potrošače na međunarodnim tržištima.

Razlikujemo tri načina organizacije izvoza: indirektni, kooperativni i direktni izvoz. *Indirektni izvoz* podrazumeva korišćenje agenata ili trgovinskih kompanija ili prodaju robe prodajnim odeljenjima stranih preduzeća lociranih na njihovim tržištima. Prednost je u tome što je odgovornost za obavljanje poslova izvoza preneti na drugu organizaciju, ali na ovaj način preduzeće uspostavlja malo ili nimalo kontakta sa stranim tržištima. *Kooperativni izvoz* podrazumeva saradnju preduzeća i drugih institucija iz oblasti istraživanja, promocije, distribucije i drugih aktivnosti u vezi sa nastupom na inostranom tržištu. *Direktni izvoz* podrazumeva da preduzeće osniva sopstvene izvozne organizacije koje mogu biti locirane na domaćem ili inostranom tržištu i preporučuje se ukoliko je veći obim prodaje.³

Na izbor ciljnog tržišta utiču brojni faktori. Da bi kompanija ostvarila poslovni uspeh, mora da vodi računa o specifičnostima inostranih tržišta, koja se ogledaju u udaljenosti ciljnih tržišta, vrednostima, navikama, stavovima, kulturnom nasleđu i jeziku potrošača. Udaljenost je uvek igrala važnu ulogu u međunarodnoj trgovini. Ekonomska istraživanja sugerišu da je geografska blizina važan faktor u procesu selekcije ciljnih tržišta. Rezultati tih istraživanja pokazuju da je geografska udaljenost između dve zemlje u negativnoj korelaciji sa bilateralom trgovinom. Ključna stvar u internacionalizaciji jeste poštovanje kulturoloških osobnosti stranih tržišta. Velike kulturološke razlike između dve zemlje povećavaju troškove transakcija zbog stvarnih i pretpostavljenih nesporazuma i pogrešnih interpretacija. U tom smislu kulturološke razlike utiču na izbora tržišta, kako za izvoz, tako i za direktne investicije. Mogućnosti izvoza je u negativnoj korelaciji sa kulturološkim razlikama. Analize pokazuju da dve zemlje sa zajedničkim jezikom imaju tendenciju da trguju više nego što bi to činile u drugom slučaju. Potvrđeno je da zajednički jezik povećava efikasnost u komunikaciji i trgovini, dok jezičke barijere smanjuju volumen trgovine zbog većih transakcionih troškova. To znači da je mogućnost izbora tržišta za izvoz u negativnoj korelaciji sa jezičkim razlikama.

³ Dorđević M. *Međunarodno poslovanje preduzeća u globalnom okruženju*, Ekonomski fakultet, Kragujevac 2008, 249-252.

3. Tržište konditorskih proizvoda u Evropi

Tržište konditorskih proizvoda obuhvata čokoladne proizvode (čokolade, bombonjere, čokoladne barove), žvakaće gube, ceralne barove, bombonske proizvode (bombone, ratluk, lizalice, alva).⁴

Ukupna vrednost tržišta konditorskih proizvoda meri se kao proizvod prodatih količina kroz maloprodajne objekte i njihove maloprodajne cene. Ukupna prodaja konditorskih proizvoda na evropskom tržištu iznosila je 67 milijardi dolara u 2010. godini ili 6,9 milijardi kilograma. Prosečna godišnja stopa rasta prodaje (Compound Annual Growth Rate – CARG) iznosila je 2,9 %, vrednosno izraženo, a količinski 2,1 % u periodu 2006–2010. godine.

Tabela 1. Prodaja konditorskih proizvoda u Evropi

Godina	Kilograma (miliona)	% rasta	\$ Miliona	% rasta
2006	6.318		59.807	
2007	6.478	2,5	61.757	3,3
2008	6.642	2,5	63.688	3,1
2009	6.745	1,2	65.282	2,5
2010	6.867	1,8	66.976	2,6
Stopa rasta		2,1		2,9

Izvor: Datamonitor, novembar 2011. godine.

Posmatrano po zemljama, na tržištu konditora najveći udeo ima Nemačka – 18 %, a sledi je Velika Britanija sa 14,9 %, Francuska 8,9 % i Italija 6,4 %, dok ostale zemlje učestvuju sa 51,8 %. Najveći udeo u prodaji zabeležili su čokoladni proizvodi u iznosu od 36 milijardi dolara, što je rezultiralo njihovim tržišnim udelom od 54,2 %, slede bombonski proizvodi sa 31,8 %, žvakaće gume 10,9 % i cerealni barovi 3,1 %. Lider u proizvodnji konditorskih proizvoda je „Kraft Foods“ sa 16 % tržišnog udela, zatim „Mars“ 14,2 % i „Nestle“ 9,2 %, dok ostali imaju 60,6 % tržišnog udela.

⁴ Datamonitor: *Industry Profile - Confectionery in Europe*, November 2011. Analizom tržišta konditora na osnovu podataka „Datamonitora“ nisu obuhvaćeni fini pekarski proizvodi.

Tabela 2. Udeo po kategorijama proizvoda i kompanija na tržištu konditora u Evropi

Kategorija	Tržišni udeo	Kompanija	Tržišni udeo
Čokolade	54,20%	Kraft Foods Inc.	16,00%
Bombone	31,80%	Mars Inc.	14,20%
Žvakaće gume	10,90%	Nestle S.A.	9,20%
Ceralni barovi	3,10%	Ostali	60,60%
Ukupno	100,00%	Ukupno	100,00%

Izvor: Datamonitor, novembar 2011. godine.

Evropsko tržište konditora je veoma fragmentirano, sa tri najznačajnija igrača koji imaju 39,4 % tržišnog udela. Odlike evropskog tržišta konditora su širok asortiman proizvoda i snažni brendovi. Širok asortiman proizvoda i veliki broj brendova koji stoje kupcu na raspolaganju, sa pratećim razlikama u kvalitetu i ceni, utiču na veoma malu snagu kupaca na ovom tržištu. Ključni sastojci proizvoda kao što su šećer i kakao, kupuju se na robnim berzama, pa proizvođači imaju malu kontrolu nad ovim cenama, pa tako i nad promenama svojih cena, mada održavanje zaliha i hedžing poslovi na robnim berzama mogu da smanje efekat nestabilnosti cena. Ulazak na ovo tržište veoma zavisi od perspektive rasta i od veličine postojećih igrača. Osim toga, konditorski proizvodi su osetljivi na opasnost od zamene u potrošnji supstitutom, kao što su slane grickalice i sveže voće, zbog nižih troškova i raznih obrazaca potrošnje u različitim geografskim predelima. Konkurentska borba je umerena na ovom tržištu, jer snažni brendovi kompanija doprinose visokom stepenu lojalnosti kupaca. Zato cenovna elastičnost i diferencijacija proizvoda samo igraju malu ulogu u konkurentskom rivalstvu na konditorskom tržištu.

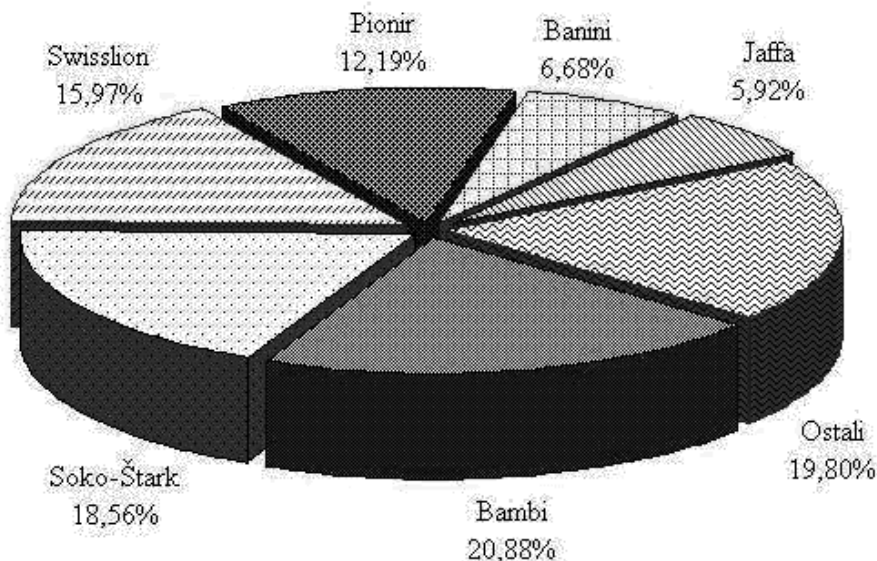
4. Tržište konditorskih proizvoda u Srbiji

Prema podacima Zavoda za statistiku Republike Srbije, konditorska industrija Srbije u dužem periodu beležila je kontinuirani rast proizvodnje sve do prošle godine. U 2011. godini proizvedeno je 129.961 tona konditorskih proizvoda, što u odnosu na 2010. godinu predstavlja pad od 3,6 %. Posmatrajući evropsko tržište konditora, Srbija ima tržišni udeo od približno 2 %. Broj aktivnih preduzeća koja se bave proizvodnjom konditorskih proizvoda, isključujući preduzeća koja se bave veleprodajom, je 174. Od ovog broj aktivno je 101 preduzeće.⁵ Stepem koncentracije tržišta konditorskih proizvoda meren indeksom reciprociteta iznosi 0,99 %, a HHI (Herfindahl-Hirschman indeks) je 993. Pošto

⁵ Analiza na osnovu podataka „Tržišta Srbije“ (www.trzistesrbije.com) i Agencije za privredne registre (www.apr.gov.rs).

se koncentrisanim tržištem (mali stepen konkurencije) smatra tržište za koje je HHI viši od 2000, rezultati ukazuju da je srpsko tržište konditora nekoncentrisano do umereno koncentrisano.⁶

Grafikon 1. Tržišni udeo proizvođača konditora u Srbiji⁷



Izvor: Analiza autora

Najveći udeo na tržištu konditora u Srbiji ima „Bambi“ – približno 21 %, sledi ga „Soko Štark“ sa 19 %, „Swisslion“ sa 16 %, „Pionir“ sa 12 %, „Banini“ sa 7 %, „Jaffa“ sa 6 %, dok ostali proizvođači imaju ukupno 19 % tržišnog udela.

U strukturi proizvodnje konditorskih proizvoda najznačajnija je grupa finih pekarskih proizvoda (keks, vafl, čajno pecivo, biskviti i sl.) koja čini 67 % ukupne konditorske proizvodnje, zatim čokolada i proizvodi na bazi kakaa sa udelom od 28 %, dok su sa najnižim učešćem od 5 % bombonski proizvodi.⁸

4.1. Realizacija i potrošnja konditorskih proizvoda u Srbiji

Od ukupno proizvedenih 129 hiljada tona konditorskih proizvoda, izvezena je 41 hiljada tona, odnosno 32 %. Kad su u pitanju bombonski proizvodi, 37 % se realizuje na domaćem tržištu, a 63 % se izveze. Kod proizvoda na bazi kakaa

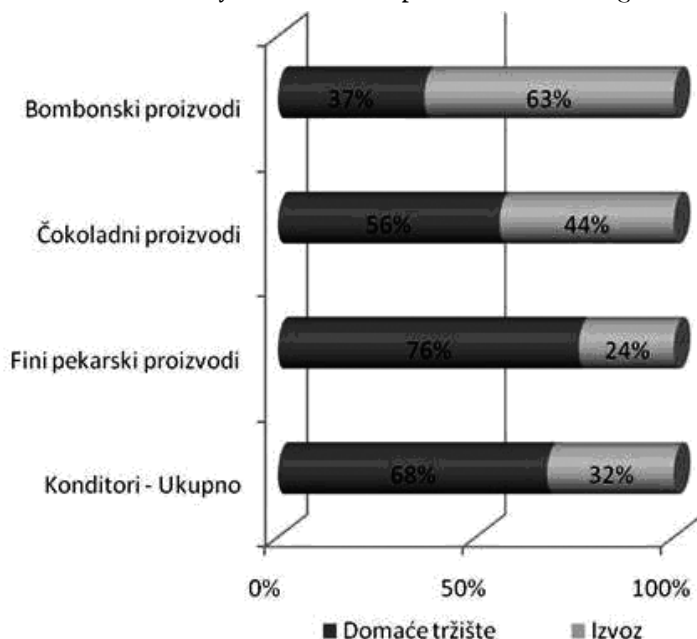
⁶ Lončar D., Rajić V.: „Analiza konkurencije i koncentracije na tržištu konditorskih proizvoda u Srbiji“, *Ekonomika preduzeća*, vol. 59, 7-8/2011, 367-378.

⁷ Istraživanje autora na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja kompanija i ukupne proizvodnje i prometa konditora u Srbiji u 2011. godini.

⁸ Podaci dobijeni od Republičkog zavoda za statistiku (www.stat.gov.rs).

taj odnos je približno pola-pola. Od realizovanih količina finih pekarskih proizvoda, 76 % se proda na domaćem tržištu, a 24 % ide u izvoz.⁹

Grafikon 2. Realizacija konditorskih proizvoda u 2011. godini



Izvor: RZS i Uprava carina

Ukupna realizacija konditorskih proizvoda, odnosno prodaja na domaćem i stranim tržištima u 2011. godini je za približno 5 % manja u odnosu na 2010. godinu. Do smanjenja realizacije došlo je zbog pada prodaje i na domaćem i na izvoznim tržištima. Prodaja na domaćem tržištu u 2011. godini manja je u odnosu na prethodnu godinu za 3,4 %, a izvoz odnosno prodaja na stranim tržištima smanjena je za 7 %. U 2011. godini na tržištu Srbije ukupna potrošnja konditorskih proizvoda iznosila je 104,4 hiljade tona, od čega 84 % je domaće proizvodnje, a 16 % iz uvoza.

4.2. Spoljnotrgovinska razmena konditorskih proizvoda Srbije

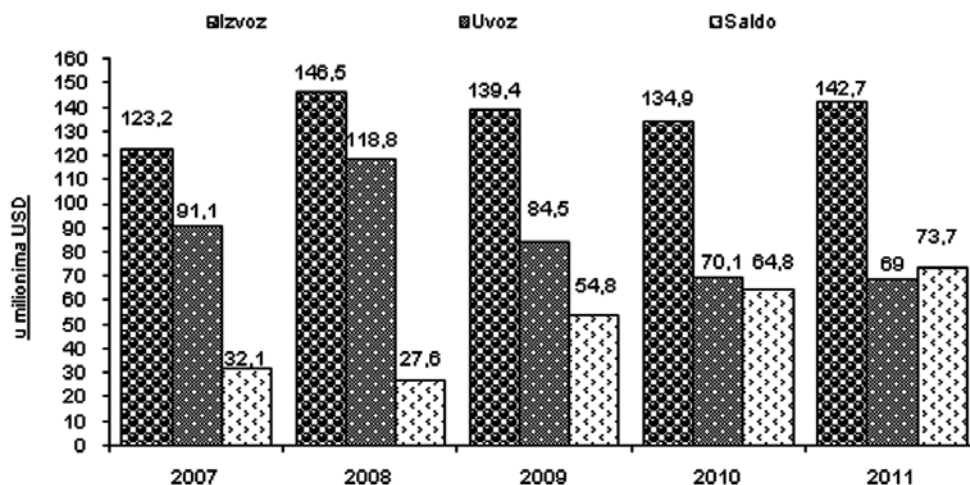
Vrednost spoljnotrgovinske razmene konditorskih proizvoda u višegodišnjem periodu je povećana, tako da je u 2008. godini dostigla najvišu vrednost – 265,3 miliona američkih dolara, da bi u narednom periodu došlo do pada spoljnotrgovinske razmene konditorskih proizvoda i količinski i vrednosno.

⁹ Republička uprava carina (www.upravacarina.rs)

Spoljnotrgovinska razmena konditorskih proizvoda u 2011. godini ostvarena je u ukupnoj količini od 57,5 hiljada tona, što je 11 % manje nego u 2010. g. Ukupna vrednost spoljnotrgovinske razmene je 211,6 miliona američkih dolara, što je 3,2 % više nego u 2010. godini. Od toga je iz Srbije izvezena 41 hiljada tona ovih proizvoda u vrednosti od približno 143 miliona dolara. U odnosu na 2010. godinu količinski izvoz je manji za 7 %, dok je vrednosno izvoz veći za 5,7 %. Konditorski proizvodi u ukupnom izvozu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u 2011. godini učestvuju sa 5,3 %, što je za 0,7 % manje u odnosu na 2010. godinu. U 2011. godini u Srbiju je uvezeno 16,5 hiljada tona konditorskih proizvoda u vrednosti od 69 miliona dolara. Konditorski proizvodi u ukupnom uvozu poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u 2011. godini učestvuju sa 5 %.

U spoljnotrgovinskoj razmeni konditorskih proizvoda ostvaren je suficit od 73,7 miliona dolara, što je za 13,7 % više od suficita ostvarenog u 2010. godini.

Grafikon 3. Spoljnotrgovinska razmena u periodu 2007–2011.



Izvor: Republička uprava carina

4.3. Izvozna tržišta konditorske industrije Srbije

Konditorski proizvodi iz Srbije izvoze se u 41 zemlju sveta. Najznačajnije izvozno tržište konditorskih proizvoda je region CEFTA, u koji se godišnje plasira blizu 90 % ukupnog izvoza konditorskih proizvoda. Osim u zemlje u okruženju, konditorski proizvodi se izvoze i u zemlje Evropske unije (8,2 % ukupne vrednosti izvoza konditorskih proizvoda), prekookeanske zemlje, Carinsku uniju Belorusije, Rusku Federaciju i Kazahstan (1,1 %), Švajcarsku i ostale zemlje.

Tabela 3. Izvozna tržišta konditorskih proizvoda u 2011. godini

Država	Udeo u izvozu
Bosna i Hercegovina	45,70%
Crna Gora	19,20%
Makedonija	15,40%
Hrvatska	7,30%
Slovenija	2,70%
SAD	1,90%
Austrija	1,30%
Mađarska	1,00%
Rumunija	0,70%
Australija	0,60%
Ruska F.	0,50%
Ostale zemlje	3,70%

Izvor: Republička Uprava carina

Bosna i Hercegovina je izvozno tržište na koje se plasira najviše konditorskih proizvoda – 20,3 hiljada tona u vrednosti od 63,1 miliona američkih dolara, tako da ovo tržište u 2011. godini ima udeo od približno 46 % u izvozu konditorskih proizvoda iz Srbije. Drugo po značaju je tržište Crne Gore koje ima udeo od 19 %, zatim tržište Makedonije sa udelom od približno 15,5 %, i Hrvatske, čiji je udeo 7,3 %.

Najznačajnija tržišta za domaće konditorske proizvode u okviru EU su tržište Slovenije sa udelom približno 2,7 %, Austrije sa udelom od 1,3 %, Mađarske sa udelom od približno 1%, i Rumunije sa udelom od 0,7 % u ukupnom izvozu, mada se izvoz realizuje u gotovo sve zemlje EU.

Kapaciteti konditorske industrije su znatno veći od domaće potrošnje, tako da kompanije moraju biti orijentisane na izvoz. Podaci o izvozu pokazuju da se jedna trećina konditorskih proizvoda realizuje na stranim tržištima. Međutim, činjenica da se skoro 90 % izvoza odnosi na zemlje CEFTA, odnosno bivše republike SFRJ, i to skoro polovina u Bosnu i Hercegovinu, ukazuje na potrebu da se ozbiljno razmotri mogućnost širenja izvoznih tržišta. Takođe, treba imati u vidu da su sve ove države u procesu liberalizacije trgovine sa EU i da će uskoro trgovina konditorskim proizvodima biti bez carina, što proizvode iz EU čini konkurentnijim na tržištu CEFTA, pa treba očekivati da će oni delom potisnuti proizvode iz Srbije.

5. Osnovni podaci o kompaniji Koncern „Bambi Banat“ a.d.

Kompanija „Bambi Banat“ se bavi proizvodnjom keksa, slanih „grickalica“, vafla, bombona i čokolada i ima leadersku poziciju na srpskom tržištu konditora sa 21 % tržišnog udela.

Od svog nastanka do danas kompanija se razvijala od malog pogona u Požarevcu u kome je radilo 37 zaposlenih, ostvarujući godišnju proizvodnju od 167 tona konditorskih proizvoda, do kompanije koja u svojim fabrikama u Požarevcu i Vršcu proizvodi godišnje više od 25.000 tona konditorskih proizvoda. Sredinom 2004. godine „Bambi“ postaje deo grupe „Danube Foods“, u čijem sastavu posluje i pet najvećih srpskih mlekara na čelu sa kompanijom „Imlek“, kao i najveći proizvođač mineralne vode u Srbiji – „Knjaz Miloš“. Krajem 2006. godine „Bambiju“ se pripaja „Banat“ Vršac i rad počinje Koncern „Bambi Banat“ a.d. sa sedištem u Beogradu i radnim jedinicama u Požarevcu, Vršcu i Braničevu.

Sa ukupnim rastom prodaje od 24,7 % u 2010. godini, kompanija „Bambi Banat“ zabeležila je najbolje poslovne rezultate u svojoj istoriji. Vrednost izvoza je porasla za 20 % u odnosu na 2009. godinu. Na domaćem tržištu ostvaren je prihod od 6,25 milijardi dinara i rast prodaje od 23 % u odnosu na 2009. godinu. Inovacija godine bile su bele čokolade „Bambi“ koje su se pojavile na tržište u avgustu 2010. godine i za samo dva meseca na segmentu belih čokolada ostarile tržišno učešće od 77 %.¹⁰

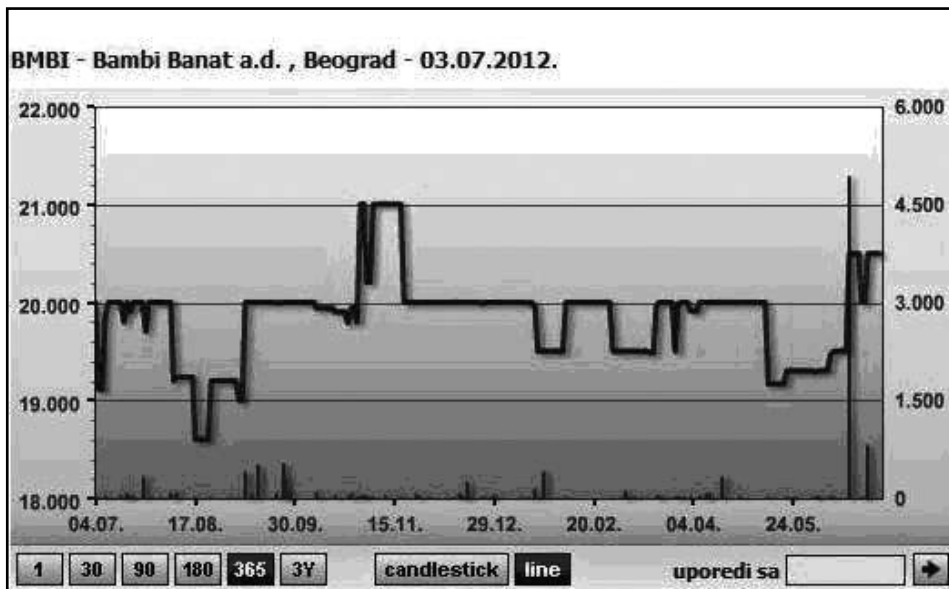
O kompaniji „Bambi“ najbolje govore njeni brendovi, prepoznatljivi kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu, lojalnost kupaca i brojna domaća i inostrana priznanja. Najpoznatiji brend iz širokog asortimana proizvoda je svakako Plazma keks. Ostali proizvodni brendovi su: Wellness, Yo D'oro, Juhu, Yo Yo, Još, Zlatni Pek i mnogi drugi.

5.1. Finansijske performanse kompanije

Preuzimanjem kompanije „Bambi Banat“ od strane „Danube Foodsa“ nastavlja se tradicija uspešnog poslovanja kompanije. „Danube Foods“ u vlasničkoj strukturi učestvuje sa 69,59 %, što ga čini najvećim akcionarom. Iskusni menadžment kompanije unosi savremeni pristup poslovanju, čime je omogućeno stvaranje i razvoj novih brendova, osvajanje novih tržišta i jačanje tržišne pozicije. Prema podacima Ministarstva finansija Republike Srbije, Koncern „Bambi Banat“ a.d. zauzeo je 42. mesto među 100 najuspešnijih kompanija u Srbiju u 2010. godini.¹¹ Sve je to uticalo na rast vrednosti kompanije na tržištu i cenu njenih akcija.

¹⁰ Koncern „Bambi Banat“ a.d. (<http://ukusnidani.bambi.rs/c/?lang=sr&p=history>)

¹¹ Ministarstvo finansija Republike Srbije: *100 najuspešnijih 2010*, oktobar 2011.

Grafikon 4. Vrednost akcija „Bambi Banata“ na berzi¹²

Izvor: Beogradska berza

Akcijama kompanije „Bambi Banat“ slobodno se trguje na Beogradskoj berzi. Akcije koje su predmet trgovanja su obične akcije sa pravom glasa i označene su simbolom BMBI. Ukupan broj akcija kompanije „Bambi“ koje su predmet trgovanja iznosi 360.106 komada. U 2011. godini najniža vrednost akcije iznosila je 18.600 dinara, a najviša 21.050 dinara, što predstavlja rast od 13,2 %. Tržišna kapitalizacija kompanije iznosi 7,38 milijardi dinara. Finansijski pokazatelji ukazuju na dobre performanse kompanije (EPS = 2.493,51; P/E = 8,22; P/B = 2,09; ROE = 25,48), dok je neto profita u 2011. godini u odnosu na 2010. godinu porastao za 61,5 %.

6. Rezultati istraživanja – strategija izvoznog marketinga kompanije „Bambi Banat“

Kompanija „Bambi Banat“, kao lider u proizvodnji konditorskih proizvoda na domaćem tržištu i kao treća kompanija u ovom segmentu u regionu, odlučila se za internacionalizaciju poslovanja putem izvoza svojih proizvoda nedugo nakon osnivanja. Najpoznatiji brend kompanije **Plazma** postao je prepoznatljiv na celom tržištu Balkana i takvu poziciju ima i danas.

¹² Beogradska berza, preuzeto 3. 7. 2012. sa www.belex.rs/trgovanje/hartija/dnevni/BMBI.

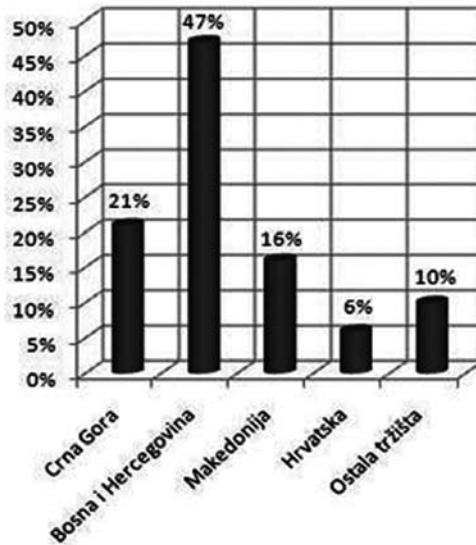
U cilju sagledavanja poslovnog okruženja kompanije „Bambi Banat“ i sposobnosti preduzeća da ostvari zadate ciljeve u procesu internacionalizacije poslovanja putem izvoza, koristimo SWOT analizu. Primena SWOT analize omogućava sveobuhvatno vrednovanje okruženja kroz pretnje i šanse kojima je preduzeće izloženo, kao i njihovo usaglašavanje sa snažnim i slabim stranama preduzeća.

Tabela 4. SWOT analiza kompanije „Bambi Banat“

Snaga	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> • Moderna tehnologija • Proizvodne mogućnosti • Širok asortiman proizvoda • Poznati brendovi • Razvijena distribucija 	<ul style="list-style-type: none"> • Rast troškova proizvodnje i marketinga • Rast cena sirovina (šećera, kaka i sl.) • Kulturne razlike potrošača na izvoznim tržištima • Lojalnost potrošača domaćim proizvodima
Šanse	Pretnje
<ul style="list-style-type: none"> • Veliki broj proizvodnih inovacija • Rast značaja dijetalnih proizvoda • Prilagođavanje proizvoda specifičnim zahtevima kupca • Otvaranje tržišta Evropske unije • Bescarinski tretman proizvoda sa zemljama • Carinske unije 	<ul style="list-style-type: none"> • Snažna domaća i regionalna konkurencija • Nejednak položaj u poređenju sa uvoznicima koji su opterećeni visokim porezima i carinama • Pad potrošnje konditora • Liberalizacija trgovine sa EU i članicama CEFTA

Izvor: Analiza autora

Povećavajući proizvodnju iz godine u godinu, a usled smanjenja nekad velikog nacionalnog tržišta 90-ih godina XX veka, kao i sličnih navika, ukusa i preferencija potrošača, izvoz proizvoda na okolna tržišta predstavlja logičan korak. Malo domaće tržište, pritisak konkurenata kako domaćih proizvođača tako i uvoznika, i mogućnost ostvarivanja dodatog profita u inostranstvu, samo su neki od motiva koje „Bambi“ visoko rangira u kreiranju izvozne strategije.

Grafikon 5. Udeo inostranih tržišta u izvozu kompanije „Bambi Banat“

Izvor: Analiza autora

Ukupna prodaja u 2011. godini iznosila je 25,7 miliona kilograma, što je rezultiralo prihodom od 8,67 milijardi dinara. Od ukupne prodaje na domaćem tržištu realizovano je 74 %, dok je izvezeno 26 % proizvoda. Glavna tržišta na koje „Bambi“ plasira svoje proizvode su zemlje u regionu: Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Makedonija i Hrvatska. Manji deo proizvodnje odlazi u zemlje Evropske unije, čak i Australije, Amerike i Kanade. Internacionalizacija poslovanja doprinela je povećanju prodaje proizvoda i uvećanju neto profita kompanije.

Istraživanje inostranih tržišta obavlja sama kompanija ili kombinovano sa drugim specijalizovanim organizacijama kojima je ovo primarna delatnost. Procenu mogućnosti internacionalizacije, istraživanje navika, želja i stavova potrošača, tržišne segmente i efekte marketinške strategije „Bambi“ obavlja zajedno sa konsultantima. Informacije u vezi sa političkim okruženjem, pravnom regulativom, položajem i snagom konkurenata, dostupnošću distributera i kanale prodaje, „Bambi“ dobija na osnovu sopstvenog istraživanja, oslanjajući se na interne snage i kapacitete. Pri istraživanju tržišta najveći značaj imaju informacije dobijene od agenata, distributera i dilera, a potom i od marketinških konsultanata.

Tabela 5. Način istraživanja inostranog tržišta – Koncern „Bambi-Banat“

Samostalno	U saradnji sa konsultantima
Političko okruženje	Potrebe i želje potrošača
Pravna regulativa	Tržišni segmenti
Konkurencija	Efekti marketinga
Distribucija	Mogućnosti internacionalizacije

Izvor: Analiza autora

Problemi s kojima se „Bambi Banat“ suočava u procesu internacionalizacije putem izvoza su marketing, kulturološke razlike potrošača i njihova lojalnost lokalnim brendovima. Prilagođavanje proizvoda i ambalaže, poštovanje određenih zakonskih propisa i standarda, predstavljaju izazove u domenu proizvoda. Najpoznatiji „Bambijev“ brend Plazma ne prodaje se na tržištu Evropske unije, Amerike, Kanade i Australije pod ovim imenom već pod brendom Lane. Razlog je u postojanju italijanskog brenda Plasmon, koji je proizvođač istih proizvoda kao „Bambi“, s tim što kompanija „Plasmon“ ima dužu istoriju poslovanja. Pozicioniranje u okviru određene cenovne grupe zavisi od prisustva i snage konkurencije na izvoznom tržištu. Promocija i reklamna kampanja takođe moraju biti u potpunosti prilagođene lokalnom stanovništvu, pre svega u smislu korišćenja jezika. Svi ovi faktori utiču na prilagođavanje marketinškog miksa u procesu plasmana proizvoda na inostrana tržišta. U tom kontekstu možemo reći da kompanija uvažava zahteve tržišta i da je strategija izvoznog marketinga u fokusu njenih menadžment aktivnosti.

Faktori koje kompanija ocenjuje kao povoljne prilikom nastupa na inostranim tržištima su: saradnja sa zastupnicima, mogućnost zajedničkih ulaganja, obezbeđenje neophodnih sredstava za finansiranje poslova, finansijski rezultat i saradnja sa inostranim vlastima. Ono u čemu je kompanija snažna i predstavlja njenu konkurentsku prednost je proizvodnja, razvoj novih proizvoda, dobro poznavanje izvoznih tržišta, snažna promotivna kampanja i razvijena distribucija. U skladu sa definisanim ciljevima poslovanja, ali i uz prisustvo brojnih ograničavajućih faktora pri nastupu na inostrana tržišta, Koncern „Bambi Banat“ je u proces internacionalizacije poslovanja putem izvoza ostvario rezultate prema očekivanju.

7. Zaključak

Najrasprostranjeniji oblik internacionalizacije poslovanja preduzeća predstavlja izvoz proizvoda na strana tržišta, dok proizvodnja ostaje u matičnoj zemlji. Proizvodni kapaciteti preduzeća konditorske industrije prevazilaze mogućnost potrošnje na domaćem tržištu, pa se ona moraju orijentisati na izvoz. Konditorski proizvodi učestvuju sa 5,3 % u izvoza poljoprivredno-prehrambene industrije i beleže suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni od 73,7 miliona dolara. Međutim, podaci govore da je u prethodnoj godini došlo do pada potrošnje konditora u Srbiji za 3,4 % i na izvoznim tržištima za 7 %. Najznačajnija izvozna tržišta su zemlje regiona CEFTA, na koja se plasira skoro 90 % izvoza, dok skromniji deo odlazi na tržište Evropske unije, Rusije, Amerike i Kanade. Najveće izvožno tržište konditorskih proizvoda Srbije je Bosna i Hercegovina koja apsorbuje skoro 50 % izvoza konditora, a slede je Crna Gora, Makedonija i Hrvatska. Ova činjenica ukazuje na to da se moraju ozbiljnije razmotriti mogućnosti širenja izvoznih tržišta, pošto su sve navedene države u procesu liberalizacije trgovine sa EU, što podrazumeva ukidanje carina na ove proizvode, pa će proizvodi iz EU postati konkurentniji na tržištu CEFTI, a s tim u vezi treba očekivati da će oni potisnuti proizvode iz Srbije. U tom kontekstu srpski proizvođači konditora trebalo bi da bolje iskoriste pogodnosti slobodne trgovine sa zemljama Carinske unije (Ruske Federacije, Belorusije i Kazahstana), kao velikih i rastućih tržišta. Međutim, neophodna je promena u strategiji izvoza, sa klasične izvozne prodaje ka izvoznom marketingu. Pored malog broja preduzeća konditorske industrije koje imaju iskustva u plasmanu svojih proizvoda na širem međunarodnom tržištu, većina preduzeća izvozi u susedne zemlje. Da bi imali uspeha na tržištima Evropske i Carinske unije, kao i drugih zemalja, neophodno je sistematsko istraživanje tržišta kako bi se upoznali zahtevi i želje potrošača kao osnova upravljanja celokupnim marketinškim miksom.

U okviru proizvođača konditorskih proizvoda, u radu je analizirana strategija izvoza kompanije „Bambi Banat“ a.d., lidera u proizvodnji konditorskih proizvoda u Srbiji, sa tržišnim udelom od 20 %. Od ukupne prodaje na domaćem tržištu realizovano je 74 %, dok je izvezeno 26 % proizvoda. Najznačajnija izvozna tržišta na koje „Bambi“ plasira svoje proizvode su zemlje u regionu: Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Makedonija i Hrvatska, ali i zemlje Evropske unije, Amerike i Kanade, što je odlika i cele konditorske industrije. Poslovni rezultati ostvareni izvozom su u skladu sa očekivanjima kompanije, a tome su doprineli efikasna proizvodnja, stalne inovacije u proizvodnom programu, kreiranje novih brendova, dobro osmišljena promotivna kampanja i razvijena distribucija, koja omogućava dostupnost proizvoda kroz sve kanale prodaje do finalnog potrošača.

Izvori

- Agencije za privredne registre: www.apr.rs
- Beogradska berza: www.belex.rs/trgovanje/hartija/dnevni/BMBI
- Datamonitor: *Industry Profile - Confectionery in Europe*, November 2011
- Đorđević M. (2008): *Međunarodno poslovanje preduzeća u globalnom okruženju*, Ekonomski fakultet, Kragujevac 2008.
- Koncen „Bambi Banat“ a.d.: www.bambi.rs
- Kozomara J. (2003): *Spoljnotrgovinsko poslovanje*, Ekonomski fakultet, Beograd 2003.
- Lončar D., Rajić V. (2011): „Analiza konkurencije i koncentracije na tržištu konditorskih proizvoda u Srbiji“, *Ekonomika preduzeća*, vol. 59, 7-8/2011.
- Ministarstvo finansija Republike Srbije: *100 najuspešnijih 2010*, oktobar 2011.
- Nacionalno tržište roba i usluga – Tržište Srbije: www.trzistesrbije.com
- Rakita B. (2004): *Međunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, Beograd 2004.
- Republički zavod za statistiku: www.stat.gov.rs
- Republička uprava carina: www.upravacarina.rs

Rad primljen: 8. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 14. novembra 2012.

Paper received: October 8th, 2012

Approved for publication: November 14th, 2012

Dejan Sekulić, Msc

Faculty of Hotel Management and Tourism, Vrnjačka Banja,
University of Kragujevac

Marija Mandarić, MA

Faculty of Hotel Management and Tourism, Vrnjačka Banja,
University of Kragujevac

Snežana Milićević, PhD

Faculty of Hotel Management and Tourism, Vrnjačka Banja,
University of Kragujevac

THE EXPORT MARKETING OF SERBIAN CONFECTIONERY INDUSTRY: EMPIRICAL STUDY – “BAMBI BANAT”

S u m m a r y

The aim of this paper is to present a broader picture, from confectionery market in Europe, as a major branch of the food industry, market segments, the most important countries in terms of consumption of confectionery and leaders in the production, and then to present the main features and characteristics of confectionery products in the Serbian market, statistics of imports and exports, the most important export markets, as well as recommendations and guidelines for the future operations of companies in this industry. Analysis of Concern Bambi-Banat ad, a leader in the manufacture of confectionery in Serbia, including selection strategy of internationalization through export marketing operations, motives for internationalization, management process, the most important foreign markets, the problems that company face, and the competitive advantage that has.

Keywords: confectionery, internationalization, export marketing, management, competitive advantage

KULTURNI MENADŽMENT I MARKETING KAO FAKTORI RAZVOJA POZORIŠNE DELATNOSTI U BEOGRADU**

Menadžment u kulturi, čiji je osnovni cilj pronalaženje kvalitetnih organizaciono-finansijsko-upravljačkih rešenja značajnih za razvoj kulturnih delatnosti, kod nas još uvek nije dovoljno afirmisana i prihvaćena naučna disciplina, posebno ne u praksi beogradskih pozorišta, pa će u ovom radu biti obrađena primena osnovnih načela teorije menadžmenta u pozorištu, a u tom okviru i uloga, zadaci i tehnike marketinga u sferi umetnosti i njegov doprinos razvoju pozorišne delatnosti.

Ključne reči: kulturni menadžment, marketing, pozorišni sistem Beograda

1. Implementacija teorije menadžmenta u pozorištu

Menadžment¹ u kulturi polazi od pretpostavke da jeste moguće oblikovati, urediti i upravljati, ili jednom rečju organizovati uslove rada, proces produkcije i plasman umetničkog stvaralaštva, što istovremeno podrazumeva dovođenje u sklad potreba društvene zajednice, s jedne, i ukupnih aktivnosti u delatnostima kulture, s druge strane.²

Imajući u vidu brojne i raznorodne specifičnosti umetničke prakse, ključno pitanje u vezi sa implementacijom menadžmenta u kulturi tiče se bazičnih principa koji bi morali biti očuvani kako se ne bi ugrozile sama priroda i suština stvaralačkih procesa. U najopštijem smislu, menadžment u umetnosti treba da uspostavi i očuva svojevrsni balans najmanje tri koncepta: estetski koncept (obezbeđenje uslova za nesmetano kreativno ispoljavanje svih umetnika, podrška afirmaciji i valorizacija suštinskih vrednosti umetničkog stvaralaštva); koncept društvenog

* Dragoljub Raduški, doktor kulturoloških nauka, Beograd; e-mail:raduski@eunet.rs.

** Rad je deo naučnog istraživanja sprovedenog u toku izrade doktorske disertacije „Ekonomski položaj, organizaciono-finansijska transformacija i pravci razvoja pozorišnog sistema Beograda u periodu tranzicije“, odbranjene na Fakultetu za kulturu i medije Megatrend univerziteta u Beogradu.

¹ Menadžment (to menage: rukovoditi, upravljati) – primenjivanje nauke na probleme organizacije i rukovođenja, kao i sama ta organizacija. - Nikodijević Dragan: *Uvod u menadžment kulture*, Megatrend univerzitet, Beograd 2006, 9.

² Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir: *Kultura - menadžment, animacija, marketing*, Clio, Beograd 2000, 11.

interesa (adekvatna valorizacija tržišno nemerljivih doprinosa umetničkog rada, takozvanih pozitivnih eksternalija), i koncept racionalnosti (stvaranje uslova za odgovorno i racionalno ponašanje svih učesnika, posebno u delu potrošnje materijalnih i finansijskih resursa) ili ekonomsko-produkcionni koncept.³

U teoriji postoji više definicija menadžmenta. „Menadžment predstavlja funkciju čiji je osnovni cilj da se na efikasan način obezbede, rasporede i iskoriste ljudski i fizički resursi kako bi se postigao određeni cilj. Menadžment kao aktivnost postoji u svim organizacijama, i profitnim i neprofitnim, i neophodan je kad god ljudi žele da sarađuju sa ciljem da obave neki zadatak.“⁴ „Menadžment shvaćen u najširem značenju kao upravljanje bilo kojim entitetom (samim sobom, porodicom, organizacijom, državom), nije samo tekovina civilizacije nego i uslov njenog daljeg opstanka. Jedan od centralnih problema kraja XX i početka novog veka i milenijuma jeste upravo problem kako da se opstane u izradi željene budućnosti u sve složenijem svetu, koji se pri tome sve brže menja.“⁵ „Menadžment je: a) sposobnost upravljanja i organizovanja delatnosti nekog preduzeća ili organizacije; b) tim ljudi koji upravlja nekim preduzećem ili organizacijom; c) sposobnost rešavanja određenih situacija, koje treba neposredno nadgledati ili njima rukovoditi.“⁶

Opšti zadatak kulturnog menadžmenta kao naučne organizacije umetničkih delatnosti je optimalno reprodukovanje vrhunske umetničke proizvodnje uz ostvarivanje njene najšire moguće komunikacije sa publikom (tržištem). U posebne zadatke ubrajaju se: organizaciono oblikovanje sistema kulturnog života na nivou društvene zajednice; planiranje razvoja i istraživanje postojeće kulturne situacije; izgradnja granskih sistema u kulturnim delatnostima; izrada modela i organizacija rada pojedinih institucija kulture; organizovanje procesa proizvodnje unutar institucija; organizovanje procesa difuzije; uspostavljanje oblika i modela međunarodne kulturne saradnje.⁷

Menadžment nije nezavisan od civilizacijskog i kulturnog konteksta u kome je nastao i razvijao se, pa se tako može reći da je filozofija evropskog menadžmenta okrenuta prošlosti i sadašnjosti i da je karakterišu mudrost, stabilnost, poštovanje konvencija, kvalitet i raznovrsnost, dok je američki menadžment usmeren ka budućnosti i odlikuju ga vitalnost, mobilnost, neformalnost, kvantitet i dobra organizacija. Kulturi i umetnosti na našim prostorima znatno su bliže teorije menadžmenta nastale u Evropi, zasnovane na evropskim kulturnim

³ Nikodijević Dragan: *Marketing u kulturi i medijima*, Megatrend univerzitet, Beograd 2007, 21.

⁴ Wren Daniel, Voich Den: *Menadžment, proces struktura, ponašanje*, Privredni pregled, Beograd 1994, 23.

⁵ Adižes Isak: *Menadžment za kulturu*, Asee books, Novi Sad 2002, 9.

⁶ *Longman Dictionary*, London 2000.

⁷ Nikodijević Dragan (2006), 215.

vrednostima, nego američki model menadžmenta.⁸ Dva rodonačelnika teorije menadžmenta – Frederik Tejlor (Amerika) i Anri Fajol (Francuska), najbolje ukazuju na razlike i uticaj dominantne kulture regiona na menadžersku praksu – prvi akcenat stavlja na produkciju, odnosno na ekonomičnost, efikasnost i produktivnost, a drugi na administrativnu organizaciju i striktnu podelu rukovodećih zadataka.⁹

Posmatrano na nivou Evrope, ustanove kulture u zapadnoevropskim zemljama samo delimično zavise od promena u okruženju, a menadžment umetnosti ima funkciju ne samo da odgovori na tu vrstu izazova, već i da ih učini akterima poželjnih promena i trendova. S druge strane, u zemljama Centralne i Istočne Evrope, u periodu tranzicije stvoren je neopravdani optimizam da će se samim preuzimanjem znanja iz ove oblasti i uvođenjem principa i metoda kulturnog menadžmenta stvoriti bogato i kompleksno umetničko tržište. Međutim, korist se svela na neutralisanje negativnih aspekata i posledica tranzicionog procesa u kulturi, a mogućnosti koje umetnički menadžment pruža u razvoju novih kulturnih inicijativa i umetničkih ustanova, uglavnom još uvek nisu iskorišćene u dovoljnoj meri.¹⁰

Nije previše smelo konstatovati da se od osamdesetih godina dvadesetog veka implementacija teorijskih i praktičnih znanja, metoda i tehnika kulturnog menadžmenta smatra neophodnim uslovom za ukupni razvoj umetnosti, realizaciju konkretnih kulturnih programa, izgradnju individualnih umetničkih i producenških karijera, ali i za opstanak i unutrašnju stabilizaciju, kao i za modernizaciju i dalji prosperitet svih kulturnih i umetničkih organizacija. U pozorištu, menadžment nosi brojna karakteristična obeležja i specifičnosti te delatnosti, tako da baš u teatru stvaralačka komponenta i visoka kreativnost menadžerske aktivnosti dolaze do punog izražaja, a u skladu s tim, menadžer u pozorišnoj delatnosti mora u sebi objediniti izraženu organizaciono-poslovnu sposobnost i naglašenu umetničku senzibilnost.¹¹

Savremeni menadžment u pozorišnoj delatnosti podrazumeva efikasan i racionalan oblik organizovanja i upravljanja teatrom, i to kroz timski rad, u okviru kojeg članovi tima grupno ili pojedinačno deluju ka ostvarenju zajedničkog cilja, odnosno projekta. Tim menadžmenta, kao nosilac i pokretačka snaga

⁸ Brodvejsko pozorište, kao najbolji primer američkog komercijalnog, nedotiranog pozorišta, upućeno je isključivo na tržište, favorizuje samo dela koja će izazvati veliko interesovanje publike i u tom cilju angažuje poznate filmske zvezde za glavne aktere. Producent, kao prvi čovek ovog teatra, obezbeđuje sredstva i vodi ukupno poslovanje, pri čemu najviše troši na propagandu, a glumci i tehničko osoblje su pod ugovorom dok je predstava isplativa i donosi profit. – Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 134.

⁹ Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 18.

¹⁰ Dragičević Šešić Milena, Dragojević Sanjin: *Menadžment umetnosti u turbulentnim okolnostima, organizacioni pristup*, Clio, Beograd 2005, 7-8.

¹¹ Mandžuka Muždeka Danka: *Projektna organizacija u pozorištu*, Omega plus i Fakultet dramskih umetnosti, Beograd 2000, 117.

procesa planiranja i organizovanja, vođenja i rukovođenja svim aktivnostima, kvalitetniji je ukoliko ga sačinjavaju obrazovani, specijalizovani i kreativni kadrovi sa jasno izraženom inicijativom, preduzetničkim i liderskim sposobnostima. Dakle, savremeni menadžment podrazumeva harmoničan oblik hijerarhijskog organizovanja u poslovnom upravljanju i rukovođenju, u kome su usko specijalizovani stručnjaci (menadžeri)¹² nosioci procesa upravljanja, organizovanja i realizovanja u okviru timskog rada.¹³

Menadžerska delatnost u savremenom pozorištu podrazumeva moderan i kreativan pristup u preraspodeli zadataka i obaveza u svim oblicima i na svim nivoima pozorišnog organizovanja i upravljanja, od organizatora u predstavama, preko producenta pozorišnih projekata, rukovodioca svih sektora, zaključno sa upravnikom pozorišta. Pri tome, kao poseban oblik scenske delatnosti koji sadrži više vrsta vrlo određenih i stručnih, a uzajamno uslovljenih i kompatibilnih aktivnosti (umetnička, tehnička, administrativna i druge), teatar se izdvaja od drugih delatnosti po naglašenoj specifičnosti u organizacionoj strukturi, upravljanju i rukovođenju.

Menadžment se u početku izučavao na politehničkim studijama, potom na ekonomiji, pa u okviru humanističkih nauka, da bi danas bio obuhvaćen i studijama sociologije i psihologije, a od druge polovine XX veka (kao kulturni menadžment) i obrazovnim programom umetničkih akademija. U tom kontekstu, pozorišna produkcija je istovremeno i umetnost, i znanje, i veština, i tehnika, i tehnologija, i nauka, a pozorišni producent je i organizator umetnosti i umetnik organizacije. U visokorazvijenom svetu sve više se umesto naziva glavni producent ili kulturni menadžer koristi izraz „kurator“¹⁴, koji opisuje umetnika, kreatora umetničkog programa, koji je u isto vreme i njegov producent, odnosno organizator, planer, finansijer i menadžer.¹⁵

Od „stage managera“ (koji u savremenom pozorištu objedinjuje poslove koje su ranije obavljali inspicijent, organizator, asistent režije, šaptač, rekviziter i majstor pozornice), producent se može razvijati do viših, različitih oblika menadžmenta.¹⁶ U zastareloj organizacionoj podeli, ti poslovi su bili rasuti na više radnih mesta, kao što su šef propagande, šef računovodstva, šef tehnike, šef

¹² Menadžer (manager: osoba koja vodi i kontroliše posao) je: „1. osoba koja upravlja jednim delom ili čitavom kompanijom – organizacijom; 2. osoba koja vodi poslovnu karijeru umetnika, glumca, pevača ili sportiste; 3. osoba zadužena za pripremanje i organizovanje neke sportske ekipe“. - *Longman Dictionary*, London 2000.

¹³ Zdravković Milovan: „Savremeni menadžment u pozorištu“, *Zbornik radova Fakulteta dramskih umetnosti*, br. 10/2006, Beograd 2006, 16.

¹⁴ Kurator: staratelj, tutor. - *Vujaklija*, Beograd 1954.

¹⁵ Lukić Darko, 2011b: „Pozorišni producent – organizator umjetnosti ili umjetnik organizacije“, *Menadžment u kulturi*, <http://www.aduproduction.info/produkcija/menadzment-ukulturi.html>, 22. 8. 2011.

¹⁶ Kod nas, pojam producenta se još uvek poistovećuje sa pojmom organizatora, iako je opseg njegovih poslova daleko veći i složeniji. U stvari, to je samo jedan od mnogih producen-

kadrovsko-pravne službe i slično. Razvoj postepeno vodi do najvišeg kreativnog producenta (kuratora) koji je menadžer pozorišne ustanove, a u isto vreme autor umetničkog koncepta ustanove,¹⁷ odnosno dramaturg, reditelj, teatrolog i dizajner ukupnog imidža. Do kog će se stepena pojedinac kao producent razviti, zavisi od njegovih osobina, ambicija i znanja.

Pozorišna produkcija, kao u isto vreme umetnička kreacija i organizaciono-menadžerski posao, specifična je i u mnogo čemu različita od ostalih oblika proizvodnje, pa i od ostalih oblika umetničke produkcije, povezujući u sebi mnoge umetničke i neumetničke delatnosti. Ujedno, teatar zavisi od velikog broja pojedinaca raznih zanimanja i dinamike njihovih međuodnosa, zatim od društvenog konteksta, finansijskih uslova, od umetničkih promena u okruženju i vlastitih zakonitosti. Pozorišna predstava se svaki put iznova stvara pred očima gledalaca, a kako je reč o sugestivnoj umetnosti (proizvodnji iluzija), zavisnoj od trenutnog raspoloženja i izvođača i publike, interakcija i multidisciplinarnost su ključne reči za razumevanje same prirode pozorišne proizvodnje.

Producentu značajno pomažu naučena i kroz praktičan rad usvojena pravila i teorije, obrasci i formule, dakle sve stečeno iskustvo i veštine, ali i njegove prirodne predispozicije i talenti. Pri tome, on mora posedovati temeljna znanja iz oblasti glume, režije, dramaturgije, scenografije, kostimografije, dizajna, oblikovanja svetla i zvuka, podjednako kao i znanja u području finansija, postojeće zakonske regulative, medija, marketinga i menadžmenta. Samo tako on može sa nivoa organizatora napredovati do nivoa kreativnog producenta (kuratora), a onda bi se moglo reći da posao pozorišnog producenta na svom najvišem nivou svakako pripada području umetnosti.

U pozorištu je moguće konstatovati nekoliko oblika menadžerske aktivnosti: administrativni, koji podrazumeva centralistički princip; menadžerski, koji se oslanja na obrazovane menadžere; projektni, koji kao srž delovanja ima projekat, a menadžeri su vođe timova, i preduzetnički, koji se prilagođava tržištu i brzim promenama u cilju veće efikasnosti. Savremeni menadžment kombinuje poslednja tri oblika organizovanja i delovanja u ostvarenju postavljenih ciljeva i zadataka.¹⁸

Očigledno je da su teorijski principi menadžmenta svakako primenljivi i na upravljanje pozorištem, uz uvažavanje svih specifičnosti ove delatnosti. Naime, „u standardnoj proizvodnji težište organizacije je na stvaranju takvih formi koje

ovih poslova, a organizator je u načelu jedan od njegovih pomoćnika – saradnika. - Lukić Darko, 2011b.

¹⁷ „Nije ta pojava, uostalom, baš ni toliko nova. Jesu li Goethe, Shakespeare, Moliere ili Sofoklo, na primjer, dok su kao producenti i menadžeri proizvodili svoje predstave, bili pritom ‘više organizatori’ ili ‘manje umjetnici’. - Lukić Darko, 2011b.

¹⁸ Zdravković Milovan (2006), 20.

vode do što većih proizvodnih efekata,¹⁹ dok je u pozorištu osnovni zadatak organizacije da stvori uslove koji će omogućiti skladan i nesmetan kreativni rad na projektovanju i realizaciji pozorišnih predstava“.²⁰

2. Marketing u pozorišnoj delatnosti

Savremeni pozorišni menadžment, koji podrazumeva harmoničan oblik stručno-specijalizovanog, timskog organizovanja u poslovnom upravljanju teatrom, može uspešno da funkcioniše samo ako je, u skladu sa zahtevima tržišta, metod rada menadžmenta pozorišta kontinuirano zasnovan na načelima marketinga.²¹ Međutim, u beogradskim pozorištima marketing u ovom trenutku nema status stalne kategorije, pa se uveliko nameće potreba da iz sekundarne pozicije pređe u primarnu i, kao jedan od osnovnih principa i mehanizama modernog poslovanja, preuzme ulogu koju odavno ima u pozorištima zapadne Evrope i Amerike.

Osnovni koncept marketinga u pozorištu određuje uprava teatra, zavisno od tipa pozorišta (nacionalno, regionalno, gradsko ili trupa, zatim klasično-dramsko, muzičko ili dečje) i od principa upravljanja (administrativno, menadžersko, projektno ili preduzetničko). Tip pozorišta ne utiče značajno na kreativnost u marketingu, već samo uslovljava određene okvire i ciljne grupe, dok je princip upravljanja od presudnog značaja za ovu oblast. S druge strane, marketing može i treba da ima pozitivan uticaj na rad pozorišta i da pomogne menadžmentu u građenju principa organizovanja i upravljanja, produkcije, ukupnog poslovanja i generalnog imidža pozorišta, u definisanju odnosa sa osnivačem, sa donatorima i sponzorima, kao i sa publikom, u utvrđivanju programa prodaje i izlaska na tržište, koncepta odnosa s javnošću i reklamne kampanje, u kreiranju repertoarske politike, programa gostovanja, turneja i učešća na festivalima, u definisanju pravaca istraživanja i razvoja pozorišta.²²

¹⁹ Tržište je društveno-ekonomski odnos u kome se obavlja proces razmene robe za novac i obrnuto. Umetnost je oblik stvaralačke opredmećene aktivnosti, zasnovan na estetskom doživljaju umetnika – stvaraoca. Funkcionalna relacija između ovih naizgled potpuno nespojivih elemenata jedno je od ključnih pitanja upravljačko-organizacionog delovanja, odnosno menadžmenta u umetnosti kao naučne discipline. - Nikodijević Dragan (2006), 86.

²⁰ Mandžuka Muždeka Danka (2000), 26, 128.

²¹ Marketing (Market: tržnica, tržište) – tržišni princip i sistem poslovanja, poslovanje za potrebe tržišta. - Zdravković Milovan (2007), 78.

²² U pozorišnoj delatnosti, uticaj menadžmenta na marketing može da bude afirmativan – kada je koncept rukovođenja otvoren ka marketinškom poslovanju i produkciji, što je karakteristično za menadžersko, projektno i preduzetničko organizovanje i upravljanje, kao i neafirmativan – kada je menadžment ukotvljen u krutom administrativnom organizovanju, a inertnost i nefleksibilnost glavne karakteristike i prepreke marketinškom poslovnom pristupu. - Zdravković (2007), 77, 86.

Marketing u najopštijem smislu je delatnost koja uključuje sve aktivnosti čiji je cilj da tržište obaveste o proizvodu, podstaknu kupovinu od strane potrošača i samu prodaju učine što efikasnijom. Pojednostavljeno, „marketing je zadovoljavanje potrošača uz profit“. Pri tome, „glavni zadatak menadžera marketinga u umetnosti je rad na prikazivanju i popularisanju umetničkih ostvarenja i dovođenje u tržišnu funkciju njihove estetske vrednosti“, ali „tako da se kvalitet i profit međusobno ne isključuju“. Američko marketinško udruženje (AMA) određuje marketing kao „proces planiranja i izvršenja aktivnosti formulisanja, određivanja cena, promovisanja i distribucije ideja, dobara i usluga, koji ima za cilj da omogući razmenu koja će zadovoljiti želje, kako individua tako i organizacija“. U Velikoj Britaniji, Institut za marketing (CIM) definiše marketing kao „proces rukovođenja koji podrazumeva odgovornost za identifikovanje, predviđanje i zadovoljavanje zahteva potrošača, pri čemu se ostvaruje profit“. Dakle, marketinška delatnost se svodi na podsticanje kupovine (kroz reklamu i oglašavanje) i na plasman. U skladu s tim, marketing u organizacionom i sadržajnom pogledu podrazumeva dve oblasti delovanja – marketinške komunikacije i prodaja.²³

Marketinški princip u privređivanju znači poštovati potrebe tržišta i proizvoditi za tržište, tako da kupac biva stavljen u središte interesovanja, ne samo tražnje već i ponude. Ranije samo konzument, kupac od potrošača postaje nalogodavac, diktira oblike proizvodnje, određuje šta će biti krajnji proizvod, odnosno koja roba treba da se iznese na tržište. „Ako je marketing filozofija, onda on može da prevaziđe pojedinca ili odeljenje i da obuhvati celokupno poslovanje. On postaje način mišljenja koji vodi čitav sistem preduzeća, a posebno one aktivnosti koje utiču na potrošača ili prodajno mesto. Stoga je marketing stav prema vođenju poslovanja, pored toga što je jedan od aspekata poslovanja. To je stav koji potrošaču daje središnje mesto u poslovnim delatnostima i zahteva da proizvođač više ne bude centar pažnje.“²⁴

Prvobitni susret marketinga i umetnosti ostvario se nakon II svetskog rata u obliku koji bi mogli nazvati „umetnost za marketing“, kada se umetnost u okviru industrijskog menadžmenta počela intenzivno koristiti da stimuliše interesovanja za određenim proizvodima, ističući neke od njihovih osnovnih karakteristika u što privlačnijoj formi.²⁵ Ali, „estetička forma uzima se u službu kao uvaženo delo i verodostojan izraz... Slikarstvo, grafika, vajarstvo, sve se krčmi, kao i muzika ili poezija. Svrha koja određuje reprezentovanje – profit, skrivena je ispod sjaja umetnosti... Tako se čini da sve što je dobro, plemeniti, lepo, bez

²³ Nikodijević Dragan (2007), 9-10.

²⁴ Flečer Kit: *Upravljanje marketingom i informaciona tehnologija*, Clio, Beograd 2003, 47.

²⁵ Ima i mnogo starijih primera: da bi se podstakla prodaja kolonijalnih roba kao što su kakao, kafa ili čaj, i time ostvarila zarada, još u XVII i XVIII veku reklamirane su robe čija je prodaja donosila dobar profit – „građanska umetnost slavila je kafu i čaj kantatama, šansonama i pesmama“. - Haug V. F. (1981), 14.

nasilja, uzvišeno, govori za kapital“.²⁶ Uvođenjem umetnosti u marketinšku komunikaciju, pokrenut je proces estetizacije,²⁷ sa ciljem da se pridobiju simpatije prema proizvođaču, ali se vremenom o estetizaciji marketinških sadržaja sve više govori kao o umetničkom marketingu.²⁸ Pored estetskih i magijskih svojstava, koja dodatno jačaju marketinške komunikacije, umetnost marketinškom postupku pridodaje i emocije, koje spadaju u jedan od najsnažnijih instrumenata marketinga, a koje utiču na najmanje tri načina – one same po sebi mogu biti poruka, mogu prenositi poruku i mogu uticati na stavove potrošača. I univerzalni karakter umetnosti ima veliki značaj za njenu marketinšku primenu, a ujedno, ljude i sadržaje iz sveta umetnosti obično prati i fenomen popularnosti, što može biti od velike koristi u marketinškoj promociji.²⁹

Očigledna je zakonitost da sam način nastajanja umetničkog proizvoda opredeljuje i njegov odnos prema profitu, a tako i marketinšku poziciju. Naime, masovna produkcija umetničkih dobara ima profitnu orijentaciju i komercijalni karakter, pa se za nju vezuje i tzv. komercijalni marketing. S druge strane, tradicionalni oblici umetničkog stvaralaštva nemaju profit kao primarni cilj, a njihovi rezultati su uvek estetske vrednosti, tako da marketing koji se njima bavi nužno mora imati nekomercijalne pretpostavke. Dakle, ključna podela koja figurira u marketingu, nezavisno od socijalnog ili istorijskog konteksta, je podela na komercijalni i nekomercijalni marketing. U svom najvećem delu, marketing tradicionalnih, tzv. lepih umetnosti, pripada tipu nekomercijalnog marketinga, dok je industrijalizovana umetnička produkcija podržana komercijalnim marketingom.

Kao sektor menadžmenta, komercijalni marketing obuhvata sve planove, mere i aktivnosti koje se preduzimaju u procesu razmene dobara između proizvođača i potrošača, u cilju ostvarivanja što efikasnijeg plasmana i što većeg profita. Oslanjajući se na ekonomske zakonitosti ponude i tražnje, on u prvi plan stavlja potrošača i njegove potrebe. Nasuprot tome, kod produkcije lepih umetnosti „cilj marketinga u oblasti koja je obično neprofitna, postavljen je tako da u

²⁶ Haug V. F.: *Kritika robne estetike*, IIC SSO Srbije, Beograd 1981, 131.

²⁷ Umetnost kao sastavni deo reklamnog sadržaja dovodi do estetizacije robe. U trenutku kupovine, robi pridodat kvalitet se prenosi dalje i u potrošačkom društvu tumači kao vid estetizacije potrošača. Kupovinom proizvoda potrošač postaje socijalno poželjan u meri u kojoj je roba uz pomoć reklame prethodno učinjena poželjnom. - Nikodijević Dragan (2007), 12.

²⁸ Mnogobrojni reklamni spotovi na japanskoj televiziji se doslovce sastoje od umetničkih sadržaja kojima se samo pridodaje ime proizvoda bez navođenja njegovih karakteristika. Neka filmska ostvarenja nastala su u procesu brendiranja nekih izvanumetničkih proizvoda – tvrdi se da je čitav serijal filmova o Džemu Bondu nastao zbog dva brenda, automobila BMW i svoč satova. - Nikodijević Dragan (2007), 12.

²⁹ Ima i obrnutih slučajeva u kojima je povezanost umetnika sa afirmisanom robnom markom doprinela njegovoj dodatnoj popularnosti. Primer je Rej Čarls, koji je stekao svetsku slavu tek nakon što je snimio spot za pepsi-kolu, iako je za sobom već imao preko 30 godina rada u džez muzici. - Nikodijević Dragan (2007), 13.

sebi sadrži društvenu svrhu predstavljanja umetnosti“.³⁰ Marketing u umetnosti se svakako razlikuje od marketinga u drugim oblastima ljudskog stvaralaštva, mada se iza ovakvog stava često krije dobar izgovor za neuspešno marketinško delovanje u kulturi. Činjenica je da princip „prodaja kao prvenstveni cilj“ važi za svaki, pa tako i za marketing u umetnosti, ali uz određene različitosti i dodatne ciljeve u odnosu na komercijalni marketing koji ima samo taj cilj. Drugim rečima, „u marketingu umetnosti moraju biti uvaženi i prihvaćeni i drugi ciljevi izuzev prodaje, u meri u kojoj to društvena funkcija umetnosti nalaže, ali to nipošto ne sme značiti odustajanje od osnovnog cilja prodaje“. Dakle, možemo reći da se radi o „uspostavljanju mere tržišnog ponašanja koje neće dovesti u pitanje samu suštinu i karakter umetničkog stvaralaštva i podrediti ih komercijalnim ciljevima“.³¹

U okviru marketinga u umetnosti, bilo da je reč o određenoj instituciji kulture ili o jednom konkretnom umetničkom projektu, izdvojila su se dva osnovna sektora – reklamni sektor, čija delatnost su marketinške komunikacije, i sektor prodaje, koji se bavi neposrednom prodajom i njenim unapređenjem.³² Međutim, kao što je već rečeno, u tradicionalnim, subvencioniranim umetnostima, posebno u pozorištima sa klasičnim repertoarom, prodaja je po svemu sporedna aktivnost, a marketing se svodi na animacioni i informativno-promotivni domen. A zanemarivanje sektora prodaje u umetnosti može dovesti u pitanje ne samo celishodnost svih prethodnih marketinških aktivnosti, već i čitavu umetničku produkciju na koju se prodaja odnosi.³³

Prvenstveni zadatak marketinga u kulturi je prikazivanje i popularisanje kulturnih vrednosti i umetničkih ostvarenja, odnosno stvaranje uslova za kontinuiran kontakt publike sa umetničkim delima.³⁴ U tom smislu, menadžer u kulturi mora dobro da poznaje tehnike reklamiranja, ali i da u okviru šireg marketinškog pristupa istražuje sve aspekte odnosa ponude i tražnje u svojoj delatnosti, u cilju povećanja rentabilnosti rada institucije čiji proizvod, na primer pozorišnu predstavu, plasira na tržište. Uobičajeno istraživanje publike, koje obuhvata samo pripadnost određenom društvenom sloju, starosnoj, polnoj

³⁰ Digl Kit: *Marketing umetnosti*, Clio, Beograd 1998, 5.

³¹ Nikodijević Dragan (2007), 15-21.

³² Oba sektora simbolički su izražena osnovnim marketinškim akronimom „AIDA“ (A-attraction, I-information, D-desire, A-action), koji važi za svojevrsni vodič kroz marketinške akcije. Faze aktivnosti koje treba da proizvod učine atraktivnim, da o njemu pruže adekvatne informacije i da ga prilagode ispunjenju želja potencijalne publike pripadaju sektoru marketinških komunikacija. Akcija, kao završna faza, podrazumeva neposredan plasman, odnosno prodaju proizvoda. - Nikodijević Dragan (2007), 111.

³³ Nikodijević Dragan (2007), 110, 174.

³⁴ Prema Edgaru Morenu, francuskom sociologu kulture, reklamna akcija je potrebna kada postoji odstojanje između proizvođača i potrošača određenih, pa i kulturnih dobara, i kada je proizvođač primoran da podstakne potrošnju. – Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 240.

i obrazovnoj grupi ili interesovanja i aktivnosti u slobodno vreme, nije dovoljno za kreiranje celovite marketinške politike ustanova kulture, već je neophodno doći do saznanja o stvarnim razlozima smanjene motivisanosti za kulturu, konkretno za posetu pozorišnim predstavama. U praksi, kao najčešći uzroci neodlaska potencijalnih gledalaca u pozorište izdvajaju se udaljenost od kuće, problemi sa javnim prevozom i parkiranjem, vreme početka predstava, cena i mesto kupovine ulaznica, i slično.

Konačni zadatak marketinga je da obezbedi najpovoljnije uslove za plasman umetničkih proizvoda, odnosno za povezivanje umetnika sa publikom, i da pri tome „postigne najbolji finansijski rezultat koji ostvarenje tog cilja omogućava“. U praksi, marketing umetnosti više se bavi promocijom i marketinškim komunikacijama nego prodajom, pa se u kulturnim ustanovama retko može sresti sasvim razvijen sektor prodaje. Međutim, pošto je „marketing funkcija cele organizacije, ono što radi firma, a ne jedna osoba ili odeljenje“, i „prodaja mora biti uključena u marketing, a ljudi koji rade u prodaji za svoj rad moraju odgovarati onima koji su zaduženi za marketing, da bi se njihov rad u potpunosti uključio u marketinšku strategiju cele organizacije“.³⁵

Možemo konstatovati da su najvažniji razlozi za reklamiranje programa kulture – širenje tržišta umetničkih proizvoda i razvoj kulturnih potreba i navika stanovništva. Pri tome, sama prodaja ulaznica kao čisto ekonomski razlog ne sme postati prevashodni motiv pozorišta, već je to dugoročno pridobijanje publike i održavanje njene lojalnosti. Suprotno marketingu u materijalnoj proizvodnji, čiji je cilj što veća prodaja i profit, marketing u kulturi i u pozorištu prvenstveno ima za cilj istraživanje i zadovoljenje kulturnih potreba i želja korisnika, tako da ne sme biti isključivo tržišno orijentisan, već pretežno usmeren na ostvarivanje kulturno-estetskih i obrazovno-vaspitnih funkcija.

U potpuno neprofitnim kulturnim delatnostima kao što su arhivi, biblioteke ili muzeji, tržišne relacije ne postoje. U scenskim umetnostima situacija je nešto drugačija, ali se ne može govoriti o samostalnom opstanku na tržištu, već su subvencije i dalje osnovni izvor finansiranja. U pozorištu se rad marketinga valorizuje prema ostvarivanju društvene funkcije, a ne po ekonomskim pokazateljima, dok je prodajni sektor gotovo izgubio ozbiljnu funkciju, a sektor propagande se podstiče da bi se obezbedila publika i opravdala sredstva dobijena od države. Samo umetničke discipline koje imaju privredno-kulturni karakter, kao što je izdavaštvo, diskografija i delimično kinematografija, mogu planirati ostvarivanje profita, a efekti marketinškog delovanja (i propagande i prodaje) su u ovim delatnostima egzaktni i finansijski merljivi.³⁶

Nakon faze marketinških komunikacija, u kojoj je reklamnim i propagandnim delovanjem sprovedeno informisanje i privučena pažnja, a zatim ostvaren podsticaj i pridobijanje, sledi neposredna prodaja, kao završna, akciona faza mar-

³⁵ Digl Kit (1998), 15.

³⁶ Nikodijević Dragan (2007), 112.

ketinga. Ona je integralni deo ukupne marketinške delatnosti i sa prethodnim fazama čini nerazdvojivu celinu. Jer, „zadatak propagande je da učini da ljudi žele da kupe, a zadatak prodaje je da ih navede da kupe“.³⁷ Prodaja u nekomercijalnom sektoru ne može da obezbedi finansijsku nezavisnost, ali može značajno uticati na smanjivanje „praznina u dohotku“ i poboljšanje ukupnog finansijskog bilansa. Pri tome, faktori koji su u opštem smislu od uticaja na prodaju u umetnosti su: samo umetničko delo (umetnički sadržaj), umetnička stručnost (potrošača), cena umetničkog proizvoda (ili usluge), umetnički ukus i opšte obrazovanje (publike), demografski profil (pol, starost, dob), profesionalni status i dohodak, etnička pripadnost, slobodno vreme, životni stil, i drugi.³⁸

Jedan od najznačajnijih instrumenata marketinške delatnosti, koji doprinosi delotvornosti marketinških komunikacija i efikasnosti prodaje, predstavlja segmentacija tržišta – podela tržišta na podgrupe (delove, segmente) koji imaju različite želje i potrebe vezane za određeni proizvod ili uslugu.³⁹ Bez orijentacije na konkretne ciljne grupe, marketing je neefikasan i neracionalan, odnosno rezultatski neizvestan i preskup. U suštini, segmentacija tržišta je jedan od modela istraživanja tržišta, kojim se uvećava nivo informisanosti o samom tržištu i smanjuju rizici tržišnog nastupa, a ujedno razumljivijim čine modeli ponašanja i projektuje potrošnja kao marketinški cilj. Segmentacija tržišta se može sprovesti na dva načina, kao segmentacija nad potrošačima⁴⁰ (koja je znatno zastupljenija) i segmentacija nad proizvodima. I tržište umetnosti se ne može posmatrati kao unificirano, već kao heterogeno, pa oglasni i prodajni sektor moraju znati kome se obraćaju, ko su subjekti marketinške komunikacije i potencijalni potrošači, odnosno publika. U zavisnosti od njihove strukture, određuju se konkretne aktivnosti – sadržaj oglasne poruke, izbor medija, učestalost emitovanja, način prodaje i naplate.⁴¹

³⁷ Digl Kit (1998), 61.

³⁸ Na tržištu Velike Britanije troškovi prodaje čine 3-4 % ukupnog prometa, odnosno 12 milijardi funti, što je za 3 milijarde više od iznosa sredstava koja se izdvajaju za oglašavanje. Pri tome, u sektoru prodaje angažovano je više od 300.000 profesionalaca. - Nikodijević Dragan (2007), 164, 166.

³⁹ Segmentaciju tržišta je u marketing prvi uveo Vendel Smit, 1956. godine. - Nikodijević Dragan (2007), 164.

⁴⁰ Ekonomske teorije motivacije sugerišu postojanje četiri stila potrošačkog ponašanja: ekonomičan čovek – racionalan, logičan, analizira sve informacije da bi bio zadovoljan kupovinom; pasivan čovek – iracionalan, impulsivan, lako se priklanja markentiškim promocijama; oštroman čovek – obrazovan, mudar, nerado prihvata rizik, o kupovini promišlja sa svih aspekata; emotivan čovek – kupuje iz hira, da bi ostvario trenutno zadovoljstvo, u zavisnosti od raspoloženja i emocija. - Nikodijević Dragan (2007), 164.

⁴¹ Segmentacija tržišta je pretpostavka da se ostvari cilj marketinga u umetnosti, a to je „da dovede odgovarajući broj ljudi iz najširih mogućih slojeva stanovništva, definisanih na osnovu društvenog položaja, visine prihoda i godina starosti, u odgovarajuću vrstu kontakta sa umetnošću“. - Digl Kit (1998), 18.

Tržišta se mogu segmentirati primenom različitih postupaka: demografski (starost, pol, obrazovanje, bračni i socio-ekonomski status); geodemografski (mesto stanovanja); bihevioristički (kupovne navike, obim, učestalost, odanost); i psihografski (način života, stavovi i ubeđenja). Pri tome, tradicionalni postupci segmentacije uglavnom su počivali na demografskim metodama, a savremeni se bave manjim grupama potrošača sa trajnim tržišnim karakteristikama (mikro-tržištem), uz više zastupljene psihografske metode koje se zasnivaju na bogatom psihološkom istraživačkom iskustvu modela ponašanja u potrošnji. Izdvojeni segmenti tržišta treba da imaju sledeća obeležja: da budu merljivi, da po svojoj veličini budu značajni, da su pristupačni i da odgovaraju ponudi.⁴²

Savremeni marketing u kulturi zahteva interaktivan odnos i obradu četiri ključna faktora – proizvod, mesto prodaje, cenu i promociju (PPPP).⁴³ U pozorišnoj delatnosti proizvod je pozorišna predstava, dok se mestom produkcije i distribucije može smatrati zgrada pozorišta, koju treba učiniti poznatom i pristupačnom, uz fleksibilno radno vreme i dostupnu kupovinu ulaznica. Suviše visoka cena jeste marketinška prepreka, zavisno od kupovne moći stanovništva, mada nije odlučujući faktor za opredeljenje publike. Promociji se poklanja najveća pažnja u marketingu umetnosti, kroz kompleksni sistem odnosa s javnošću i kreativne instrumente oglašavanja, prilagođene žanru i estetskim karakteristikama pozorišnog programa, posebno za svaku novu sezonu i pojedinačnu predstavu.⁴⁴

Cena ulaznice za pozorišnu predstavu mora biti prihvatljiva za sve građane, ali razliku između realne, ekonomske cene karte i prodajne, beneficirane cene, pozorištu mora nadoknaditi država, koju na brigu o razvoju kulture i obrazovanja obavezuje Ustav. Ta razlika ne predstavlja pomoć pozorištu ili namensku dotaciju, već regres na ime razlike do stvarne cene pozorišnog rada. U tom smislu, važno je ponoviti da država usmeravanjem dela budžeta u pozorišnu delatnost u suštini ne dotira pozorište već gledaoca, tj. cenu karte koju on plaća, i ne investira u pozorišne kostime, scenografiju ili tehniku, nego u viši kulturni i obrazovni nivo svog stanovništva.

Cena pozorišne predstave je obračunska kategorija i zasniva se na elementima planske kalkulacije koja sadrži plan prihoda (i njihovih resursa) i plan direktnih i indirektnih troškova (i drugih obaveza koje opterećuju jedan projekat), a u uslovima projektne organizacije, zbir svih kalkulacija po predstavama

⁴² Na primer, ako je reč o izdvojenom segmentu koji se smatra ciljnom grupom za pozorišnu predstavu koja pripada klasičnoj drami, on mora biti brojčano merljiv da bi se znao broj potencijalne publike za nju i relevantan po veličini. Ako segment ima potencijalno mali broj kupaca, ulaznica za tu vrstu pozorišnog programa biće skuplja. - Nikodijević Dragan (2007), 174.

⁴³ Kako sva četiri termina na engleskom jeziku počinju slovom P (Product, Place, Price, Promotion), ovaj marketinški miks u literaturi se naziva i „formulom 4P“. – Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 247.

⁴⁴ Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 247-251.

daje ukupnu kalkulaciju produkcije pozorišta. Očigledno je da dosadašnji sistem finansiranja pozorišne delatnosti nije dao očekivane rezultate, odnosno da je umesto alimentiranja repertoara pozorišta u celini potrebno finansirati pojedinačne projekte (predstave), ali kao obračunske jedinice sa konkretnim predračunom prihoda i rashoda, po unapred utvrđenim standardima i normativima. To bi značilo objektiviziranje odnosa u sticanju dohotka pozorišta, kroz dogovorenu naknadu kojom bi se kompenzirao nepokriveni iznos stvarne cene koštanja svake pozorišne predstave.⁴⁵

Ulaznica se kao sredstvo prodaje pretežno koristi kod scenskih umetničkih disciplina, gde se neposredan susret publike sa konkretnim kulturnim programom događa odloženo u odnosu na momenat kupovine. Ali, ulaznica nije samo dokument kojim se formalizuje razmena, već je i kreativno sredstvo za podsticanje kupovine, svojom formom, sadržajem i dizajnom. Što se tiče cene ulaznice, dobri marketinški menadžeri se oduvek drže sledećeg načela: „Mi pokušavamo da u svesti publike stvorimo osećaj da je jedna predstava vredna cene koja se za nju traži, da po merilima konkretnog pojedinca u pogledu kulturnih i materijalnih vrednosti predstavlja značajnu vrednost.“⁴⁶

Blagajna je simbol i tradicionalno mesto neposredne prodaje, ali je umetnički svet ne smatra preterano važnom.⁴⁷ Ona mora postati mesto aktivne prodaje, uz besprekorno poznavanje pozorišne predstave koja je na programu od strane prodavca. Da bi se prevazišle najčešće prepreke – vreme i prostor, blagajna odavno nije isključivo mesto prodaje, a sve zastupljeniji način prodaje je putem interneta. S druge strane, prodaja u umetnosti je prihvatila sve vidove i tehnike plaćanja koje se koriste i prilikom kupovine drugih vrsta roba – kreditne kartice, čekovi, pretplata, vaučer i, naravno, keš.⁴⁸

Ciljevi marketinške delatnosti u kulturi su istraživanje tržišta radi formiranja uspešne poslovne politike i kvalitetne ponude, širenje kulturne javnosti i stalnost publike, ostvarivanje što većeg samostalnog prihoda, a tako i autonomnosti u radu i nezavisnosti od finansijera, kao i samosvesti i motivacije zaposlenih. Ipak, osnovni cilj je unapređenje prodaje, uz stalno inoviranje primenjenih tehnika i evaluiranje ostvarenih rezultata. Međutim, svaka umetnička ustanova, a posebno pozorišna, prvo treba da prihvati marketing kao neophodan faktor svog razvoja, zatim da unapredi prodaju kao okosnicu i suštinski cilj marke-

⁴⁵ „Evidentiranje ostvarenih prihoda i rashoda zahteva i odgovarajuće promene u knjigovodstvenoj evidenciji, uvođenje radnih naloga i slično, jer troškove treba pratiti ne samo po vrstama, već i po fazama rada“. – Mandžuka Muždeka Danko (2000), 105, 106.

⁴⁶ Digl Kit (1998), 70.

⁴⁷ Blagajna je „mesto gde se želja za kupovinom pretvara u čin kupovine“. – Digl (1998), 70. Jedno istraživanje sprovedeno krajem devedesetih u SAD i Evropi pokazalo je da čak 75 % kupaca konačne odluke o kupovini donosi na osnovu zadovoljstva prodavčevim osobinama – ponašanjem, izgledom, stavom, znanjem o proizvodu ili usluzi. - Nikodijević Dragan (2007), 178.

⁴⁸ Nikodijević Dragan (2007), 180.

tinške kampanje i da za tu aktivnost predvidi odgovarajući budžet.⁴⁹ Prihvatanje marketinga kao poslovne funkcije u službi umetnosti je pristup koji stvara sponu između umetničkog i komercijalnog u pozorišnoj delatnosti, a kao način i metod poslovanja pozorište dovodi u skladan odnos sa okruženjem. Međutim, u toku primene marketinga u pozorištu često dolazi do nerealnog očekivanja da će marketing da reši sve probleme poslovanja, uz izjednačavanje marketinga sa reklamom, ili s druge strane, „opiranje marketingu potiče iz opšte slike da on degradira umetnost i umetnike. Tako se proizvod (predstava) stavlja na raspolažanje, a odgovornost publike je da pronađe put do nje“.⁵⁰

Marketing definiše konkretne akcije kojima se određeni umetnički proizvodi prodaju određenoj publici po određenim cenama i uslovima. Diversifikovana politika cena je važan instrument prodaje koji se realizuje kroz kontinuirano razvijanje sistema pretplate, abonmana, last-minute prodaje, rezervacije, kupovine ulaznica van blagajne (internet, knjižare, klubovi, kartice), i slično. Primarni cilj marketinga je povećanje i stabilizovanje posete i sopstvenih prihoda kulturne ustanove, a sekundarni, povećanje popularnosti i prisustva u medijima, poboljšanje imidža, upoznavanje publike sa programom, lakše planiranje repertoara, i drugo. U skladu s tim, posebnu pažnju pozorišta moraju posvetiti definisanju koncepta odnosa s javnošću, koji obuhvata preciziranje željenog imidža organizacije, izbor strategija komunikacije, ciljne grupe, metode i instrumente za ostvarivanje željenih rezultata uz odgovarajuća materijalna, finansijska i kadrovska ulaganja.⁵¹ Pri tome, ključne ciljne grupe su najrelevantniji segmenti javnosti – novinari i kritičari, političari i lideri javnog mnjenja, a posebne ciljne grupe su diplomatski predstavnici, aktivisti nevladinih organizacija, predstavnici finansijskog i obrazovnog sektora, i slično. Instrumenti za iskazivanje identiteta su ime ustanove i svakog projekata, logo, slogani, pozivnice, čestitke i razglednice, štampani programi, katalozi, brošure i plakati, informativni panoi, prezentacije i svečanosti, klubovi prijatelja pozorišta, i drugo.⁵²

Planiranje dinamike oglašavanja i planiranje budžeta marketinga su dva značajna faktora njegove uspešnosti, kojima se u kulturi, a posebno u pozorišnoj delatnosti, ne posvećuje dovoljna pažnja, pri čemu se investicije u marketing obično ne tretiraju kao namensko ulaganje, već kao nužni trošak. Najčešće, publika se o većini kulturnih programa informiše neposredno pred njihovo realizovanje, uglavnom iz dnevnih glasila, jer ne postoje precizni planovi oglašava-

⁴⁹ Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000), 239.

⁵⁰ Adižes Isak (2002), 44.

⁵¹ Marketinška saznanja ne smeju se koristiti za promenu sadržaja i suštine umetničkog proizvoda niti programske politike ustanove kulture, već samo za razvijanje novih metoda delovanja i organizacije u cilju privlačenja publike. Jer, „dok privredni marketing stvara iluzije, umetničke organizacije prvenstveno treba da insistiraju na vrednostima samih dela i usluga koje nude“. – Dragičević Šešić Milena, Dragojević Sanjin (2005), 146.

⁵² Dragičević Šešić Milena, Dragojević Sanjin (2005), 141.

nja i inventivni medija planovi kojima se utvrđuju ključni momenti kampanje i spisak medija koji će pri tome biti korišćeni.

U teoriji kulturnog menadžmenta, kratkoročni marketing podrazumeva korišćenje tehnika marketinga kao sistema mera za privlačenje publike na pojedinačne pozorišne predstave, dok se pod dugoročnim marketingom smatra plasiranje ideje u široj javnosti o značaju pozorišne umetnosti i određenog teatra, kao i stvaranje navike gledalaca da redovno prate pozorišne programe. Uspesna marketinška aktivnost pretpostavlja kvalitetne marketinške planove, u čijoj izradi, shodno repertoarskoj politici i programu, treba da učestvuje kompletan menadžment i sve službe u pozorištu, a koji mora da sadrži sve relevantne okolnosti, prethodno ostvarene rezultate, sprovedena istraživanja tržišta,⁵³ mogućnosti i probleme, ciljeve i zadatke, odabir strategije, potrebni budžet i na kraju procenu uspešnosti uloženog rada i evaluaciju ostvarenih efekata u dosadašnjem periodu.⁵⁴

Marketinška filozofija podrazumeva način poslovnog mišljenja koje u centar svog delovanja stavlja aktivan odnos proizvođača prema kupcu, u smislu uvažavanja želja i potreba koje kupac svakodnevno iskazuje na tržištu. Marketinška strategija podrazumeva principe po kojima se na najbolji način, sa najmanje napora i troškova stiže do realizacije, odnosno aktivnost kojom se definišu osnovni kriterijumi i pravci marketinškog rada. Marketinško istraživanje ispituje potrebe potrošača za određenim robama i uslugama. U skladu sa marketinškom filozofijom, nakon detaljne analize rezultata sprovedenog marketinškog istraživanja i ustavnovljene marketinške strategije, sledi marketinško planiranje koje u potpunosti razrađuje sve buduće aktivnosti, od početne ideje do konačnog plasmana krajnjem korisniku.⁵⁵

Kada je u pitanju pozorišna delatnost, da bi se utvrđena strategija sprovela kvalitetno, poštujući potrebe sredine, menadžment pozorišta mora na vreme da pripremi marketinške planove rada koji spadaju u najznačajnija dokumenta sva-

⁵³ U Evropi postoje detaljna istraživanja čiji su pokazatelji korisni za analizu pozorišnog tržišta i kreiranje marketinških strategija. Kada je u pitanju poseta dramskim pozorištima, po istraživanjima sprovedenim od 1989. do 1994. godine, ona u Republici Irskoj iznosi 37 % ispitane populacije (6 % kada je u pitanju opera), u Velikoj Britaniji 24 % (7 %), u Škotskoj 35 % (14 %), u Finskoj 37 % (4 %), a u Francuskoj 14 % (opera 3 %). Istovremeno, u Velikoj Britaniji čak 91 % pripadnika više društvene klase posećuje kulturne programe, dok se taj procenat u srednjoj i nižoj klasi kreće do 58 %. Dok je u Velikoj Britaniji najviši udeo pozorišnih gledalaca u Londonu, u Francuskoj je prosek Pariza gotovo jednak nacionalnom proseku. U Londonu, 25 miliona gledalaca donosi prihod od pozorišnih ulaznica približno 350 miliona funti godišnje. - Lukić Darko (2011a): „Tržište – to su ljudi“, *Menadžment u kulturi*, <http://www.aduproduction.info/produkcija/menadzment-u-kulturi.html> (22. 8. 2011).

⁵⁴ Dunderović Aleksandar: *Menadžment u pozorištu*, Muzej pozorišne umetnosti Srbije, Beograd 1993, 135-137.

⁵⁵ Zdravković Milovan: „Savremeni marketing u pozorištu“, *Zbornik radova Fakulteta dramskih umetnosti*, br. 11-12, Beograd 2007, 79.

kog teatra, kako bi se što ekonomičnije i efikasnije pozorišna predstava producirala, prezentovala, ponudila tržištu i bila prihvaćena. Pri tome, marketinški planovi u pozorištu mogu biti globalni, sezonski, mesečni, nedeljni, dnevni, za određenu predstavu ili konkretnu manifestaciju.⁵⁶ Neophodno je da planove prati odgovarajuća analiza i valorizacija ranijih rezultata, koja će biti respektovana u toku izrade narednih planova, u budućoj umetničkoj produkciji.

U našem pozorišnom ambijentu marketing se uglavnom vezuje za odnose s javnošću, a taj stav još uvek ima i nemali broj pozorišta u svetu. „Mnoga pozorišta izjednačavaju marketing sa publicitetom, iako to ne žele da priznaju. Marketing pozorišta započinje razumevanjem tržišta, zatim potreba, očekivanja i stavova trenutne i potencijalne publike, zasnovano na činjenicama dobijenim putem istraživanja. Marketing pozorišta je teži i kompleksniji od marketinga drugih proizvoda, iz dva razloga – teže je prilagoditi se zahtevima pozorišne publike nego zahtevima potrošača drugih proizvoda i usluga, a potreba za povećanjem prihoda i ispunjenje ciljeva može da povede u suprotnom smeru željene marketinške strategije pozorišta“ (www.artsconsul.org.uk).

Osnovni oblik pozorišnog marketinškog delovanja je istraživanje u određenoj društvenoj sredini koje se odnosi na potrebe za pozorišnim programima – repertoarom, a koje može da se odvija u dva osnovna pravca – istraživanje publike i istraživanje same društvene sredine. Prvo se odnosi na istraživanje postojeće publike (najčešće u samom pozorištu), zatim, povremene i potencijalne publike (u školama, fakultetima, institucijama, preduzećima), kao i na istraživanje sredina koje nemaju interesovanja za pozorište. Sistematično razvijanje odnosa sa publikom daje mogućnost da se utiče na njeno aktivnije uključivanje i veću posvećenost, kvalitetom ponude konkretnog programa, sistemom subvencija za ulaznice, članstvom u klubu prijatelja pozorišta i slično, ali i da se dosegne do

⁵⁶ Globalni marketinški plan određuje osnovnu poslovnu i marketinšku strategiju pozorišta, koja zavisi od tipa i pozicije pozorišta u državnom modelu (od nacionalnog pozorišta do pozorišne trupe), a utvrđuje ga menadžment pozorišta. Marketinški plan za određenu pozorišnu sezonu prati specifičnosti te sezone (repertoarski koncept), priprema ga stručna služba za marketing, a usvaja ga uprava pozorišta.

Mesečni marketinški plan utvrđuje se sredinom meseca za sledeći mesec, pravi ga služba za marketing, a najčešće sadrži aktivnosti u vezi sa odnosima s javnošću, program prodaje ulaznica, saradnje sa sponzorima i slično. Nedeljni plan marketinških aktivnosti obično se definiše u četvrtak za sledeću nedelju, a izrađuje ga stručna služba za marketing i odgovorna je za njegovu realizaciju, što važi i za sve naredne planove.

Dnevni plan marketinških aktivnosti odnosi se prvenstveno na predstavu koja se tog dana igra, mada može da pokriva i druge važne događaje koji se odvijaju u pozorištu. Plan marketinških aktivnosti za određenu predstavu se priprema i realizuje za svaku pozorišnu predstavu ponaosob, i to od same odluke o postavljanju predstave, kroz celokupnu produkciju predstave (od prve čitajuće probe do premijere), zaključno sa prikazivanjem dela na matičnoj sceni, gostovanjima i festivalima. Plan marketinških aktivnosti za određenu manifestaciju utvrđuje se za svaku značajniju pozorišnu aktivnost posebno, za važna gostovanja, velike jubileje, učešće na značajnim festivalima, turnejama i slično. - Zdravković Milovan (2007), 80-81.

novih tržišta potencijalne publike. S druge strane, istraživanje društveno-ekonomskog stanja i potreba svake sredine i njenog stava prema pozorištu odnosi se prvenstveno na moguće subvencije od strane državnih organa i fondova, kao i na mišljenje sredine o svim oblicima donatorstva i sponzorstva.⁵⁷

Po pravilu, samo mali broj ljudi redovno ide u pozorište (profesionalci i zaljubljenici) i oni će svakako ponovo doći. Određeni broj ljudi nikad ne ide u pozorište niti ima takvu potrebu i oni nikada neće kupiti ulaznicu. Nepoznat broj ljudi, međutim, ponekad i uz dobru informisanost i motivisanost, povremeno odlazi u teatar i upravo ta grupa predstavlja moguće tržište, potencijalne kupce.⁵⁸ Sužavanjem tog kruga dolazi se do konačnih gledalaca, ali to je dug put postepenog redukovanja potencijalnog tržišta (model „levka“), a kreće od ljudi koji će možda kupiti ulaznicu, preko onih koji su i motivisani za to, pa zatim onih koji su za to i zainteresirani, sve do onih koji zaista kupe ulaznicu za pozorišnu predstavu. Tek na kraju tog sužavanja (koje možemo zamisliti i kao obrnutu piramidu) dolazimo do slike realnog tržišta, a koliko će ono biti u odnosu na potencijalno, zavisi isključivo od uspešnosti marketinških aktivnosti.⁵⁹

U svakom slučaju, ključni segment trajnog i harmoničnog odnosa između menadžmenta i marketinga podrazumeva da savremena pozorišta svoju delatnost, posebno u domenu prodaje, moraju temeljiti na ozbiljnom i kontinuiranom istraživanju tržišta i drugim funkcijama i tehnikama marketinga. U suprotnom, ako svoje mesto učesnika u modernom društvu ne potvrdi zasnivajući svoju delatnost na marketinškim poslovnim principima, pozorište će još dugo ostati da „tavori u vodama letargije i besperspektivnosti“.⁶⁰

Nema dileme da se sudar između ekonomije i umetnosti odavno dogodio i da je tako uspostavljeni odnos iz dana u dan sve raznovrsniji, intenzivniji i značajniji za obe strane, pri čemu je kulturni menadžment naučna disciplina koja te relacije istražuje i oblikuje. I u pozorišnoj delatnosti, svest o potrebi organizacionog delovanja u sferi produkcije i plasmana sve je prisutnija, kako iz prizme širih društvenih interesa, tako i s aspekta efikasnijeg i ekonomski rentabilnijeg ponašanja pozorišnih institucija. Na žalost, to je samo deklarativno, jer se u praksi pozorišnog sistema Beograda načela teorije menadžmenta i funkcije marketinga ne primenjuju u dovoljnoj meri. A njihova implementacija jedna je od osnovnih pretpostavki bržeg umetničkog razvoja, organizaciono-tehničke modernizacije i ekonomske stabilizacije svih ustanova kulture.

⁵⁷ Zdravković Milovan (2007), 83.

⁵⁸ „Suvišno je gubiti vrijeme, energiju i novac na prvu kategoriju, koja će ionako uvijek doći, a posebno na drugu, koja ionako nikad neće doći u kazalište, već se treba usredsrediti na treću grupu, unutar koje se krije potencijalno tržište.“ - Lukić Darko (2011a)

⁵⁹ Lukić Darko (2011a)

⁶⁰ Zdravković Milovan (2007), 85.

Literatura

- Adižes Isak (2002): *Menadžment za kulturu*, Asee books, Novi Sad
- Digl Kit (1998): *Marketing umetnosti*, Clio, Beograd
- Dragičević Šešić Milena, Dragojević Sanjin (2005): *Menadžment umetnosti u turbulentnim okolnostima, organizacioni pristup*, Clio, Beograd
- Dragičević Šešić Milena, Stojković Branimir (2000): *Kultura – menadžment, animacija, marketing*, Clio, Beograd
- Dunderović Aleksandar (1993): *Menadžment u pozorištu*, Muzej pozorišne umetnosti Srbije, Beograd
- Flečer Kit (2003): *Upravljanje marketingom i informaciona tehnologija*, Clio, Beograd
- Haug V. F. (1981): *Kritika robne estetike*, Istraživačko-izdavački centar SSO Srbije, Beograd
- *Longman Dictionary of Contemporary English* (2000), Longman, London
- Lukić Darko (2011a): „Tržište – to su ljudi“, *Menadžment u kulturi*, <http://www.aduproduction.info/produkcija/menadzment-u-kulturi.html> (22. 8. 2011)
- Lukić Darko (2011b): „Pozorišni producent – organizator umjetnosti ili umjetnik organizacije“, *Menadžment u kulturi*, <http://www.aduproduction.info/produkcija/menadzment-u-kulturi.html> (22. 8. 2011)
- Mandžuka Muždeka Danka (2000): *Projektna organizacija u pozorištu*, Omega plus i Fakultet dramskih umetnosti, Beograd
- Nikodijević Dragan (2006): *Uvod u menadžment kulture*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Nikodijević Dragan (2007): *Marketing u kulturi i medijima*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Nikodijević Dragan (2007): *Marketing u kulturi i medijima*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Nikodijević Dragan (2008): *Menadžment u pozorišnoj delatnosti*, Megatrend univerzitet, Beograd
- *Vujaklija, Leksikon stranih reči i izraza* (1954), Prosveta, Beograd
- Wren Daniel, Voich Den (1994): *Menadžment, proces struktura, ponašanje*, Privredni pregled, Beograd
- Zdravković Milovan (2006): „Savremeni menadžment u pozorištu“, *Zbornik radova Fakulteta dramskih umetnosti*, br. 10/2006, 15-22.
- Zdravković Milovan (2007): „Savremeni marketing u pozorištu“, *Zbornik radova Fakulteta dramskih umetnosti*, br. 11-12/1971, 77-89.

Rad primljen: 17. decembra 2012.
 Odobren za štampu: 10. aprila 2013.

Paper received: December 17th, 2012
 Approved for publication: April 10th, 2013

Dragoljub Raduški, PhD
Doctor of culturological sciences

CULTURAL MANAGEMENT AND MARKETING AS DEVELOPMENT FACTORS OF THEATRE ACTIVITIES IN BELGRADE

S u m m a r y

Cultural Management, whose main goal is finding high quality organizational and financial management solutions for the development of significant cultural activities in our country is still not fully affirmed and accepted scientific discipline, especially in practice, Belgrade theater, so in this paper will be analyzed using the basic principles management theory in the theater, and in this context the role, tasks and techniques of marketing in the field of art and his contribution to the development of theater activities.

Keywords: cultural management, marketing, Belgrade theater system

SUDSKO PRAVO*Esej o knjizi**„Sudsko pravo“ prof. dr Sreta Noga,
Megatrend univerzitet, Beograd, 2010.***JUDICIAL LAW***An essay on the book**„Judicial Law“ by Prof. Sreto Nogo, PhD,
Megatrend University, Belgrade, 2010*

Nema vladavine prava bez podele državne vlasti na zakonodavnu, izvršnu i sudsku, bez jednakosti ljudi pred zakonom, demokratske vladavine sistema i institucija, nezavisnosti sudstva, ustavnih garancija ljudskih prava i sloboda, ustavnosti i zakonitosti, legaliteta vlasti i tržišne privrede. Upravo ovim pitanjima i problemima bavi se prof. dr Sreto Nogo u svojoj knjizi *Sudsko pravo*.

Na originalan i kritički način, među prvima u srpskoj naučnoj literaturi određuje sudsko pravo kao posebnu granu prava i ukazuje na neophodnost odvajanja sudske od drugih grana vlasti, kao i smanjenje političkog uticaja i kontrole na sudstvo. Precizno određujući predmet, metode i sadržinu ove naučne discipline, autor analizira: razvoj sudskog prava, karakteristike sudske vlasti, načela i funkcije sudske vlasti, sudsku nadležnost, vrste sudova, odnos sudske, zakonodavne i izvršne vlasti.

U prvom delu knjige, profesor Nogo određuje vlast na jedan potpuno novi način, definišući je kao specifičan oblik koncentrisane relativno trajne, organizovane društvene moći, čiji nosioci legitimno (legalno), propisuju pravila ponašanja i prisilom (pretnjom primene prisile i njenom neposrednom primenom) obezbeđuju ponašanje drugih u skladu sa propisanom normom (normama).

Pisac nauku sudskog prava vidi kao integralni deo pravne nauke koja proučava organizaciju i delatnost sudova, kao i njihovo mesto i ulogu u tumačenju i primeni pravnih normi. Sagledavajući uticaje procesa globalizacije i tranzicije, profesor Nogo konstatuje da su pomenuti procesi negativno uticali na sudsku vlast i njenu nezavisnost. Ovaj zaključak izvodi iz činjenice da izvršna vlast propisuje organizaciju, delokrug rada i način izbora nosilaca sudijske funkcije, bez

* Asistent, Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd;
e-mail: ddjuric@megatrend.edu.rs

ikakve konsultacije sa sudskom vlašću. Takođe, nijedna grana pravne nauke ne izučava sa čime se sve sudija suočava kada donosi presudu ili određuje sankciju.

Autor govori o odnosu sudske vlasti i sudskih sloboda, o pravosudnim organima, javnom tužilaštvu, advokaturi, pravobranilaštvu, arbitraži i ombudsmanu. On ukazuje na to da snažni ekonomski, kulturni, politički, socijalni, pravni i drugi procesi razvoja, kao i radikalne transformacije nacionalnih država, određuju norme, organizaciju, način rada i efikasnost sudskih organa. Podržavajući stav i ideje Monteskeja, da nosioce sudske vlasti bira narod kroz neposredne izbore, autor navodi i razloge zbog kojih je to dobro i poželjno.

Sudsko pravo proučava odredbe velikog broja zakona i propisa, te autor u prilogu ove knjige daje nekoliko zakona u vezi sa ovom oblašću: Zakon o uređenju sudova, Zakon o sudijama, Zakon o Visokom savetu sudstva, Zakon o javnom tužilaštvu, Zakon o Državnom veću tužilaca, Zakon o advokaturi, Zakon o arbitraži, Zakon o javnom pravobranilaštvu i Zakon o zaštitniku građana.

Razvoj sudskog prava upravo ima za cilj da osnaži sudsku vlast i doprinese autoritetu i dostojanstvu pravosuđa. Ono proučava ne samo izbor i razrešenje sudija i tužilaca, nego i njihove plate i odgovornost, ne samo u Srbiji nego i u najrazvijenijim sudskim sistemima u svetu. Sudsko pravo objašnjava i zašto se ne može u svakoj državi na isti način primeniti pravilo o broju sudija u odnosu na broj stanovnika. Otkriva kako je organizovana mreža sudova u zavisnosti od geografskih i drugih specifičnosti jedne države, kao i zašto je dobro poznavati sudski poslovnik.

Knjiga *Sudsko pravo* prevedena je na ruski jezik. Objavilo ju je Ministarstvo obrazovanja i nauke Ruske Federacije, a na državnom univerzitetu „Lomonosov“ u Moskvi deo je obavezne literature u nastavi.

Ovo delo otvara mnoge dileme, o kojima će se tek pisati i razmišljati, i zato može poslužiti kao odlična osnova za dalje radove u ovoj oblasti.

OSNOVNE INFORMACIJE O ČASOPISU I UPUTSTVO ZA AUTORE

I. OSNOVNE INFORMACIJE O ČASOPISU

1. Opšte. – „Megatrend revija“ je naučno glasilo Megatrend univerziteta.

Časopis je, prema klasifikaciji Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije visoko pozicioniran kao *vodeći nacionalni naučni časopis u Srbiji* (M51).

„Megatrend revija“ izlazi od 2004. godine, 4 broja godišnje, na srpskom i engleskom jeziku. Otvorena je za sve kvalitetne radove i autore iz čitavog sveta. Ima međunarodnu redakciju i međunarodni izdavački savet. Putem razmene i na druge načine, stiže do čitalaca i van granica Srbije.

U početku je časopis „Megatrend revija“ bio okrenut prevashodno pitanjima iz domena ekonomije, menadžmenta i marketinga. Međutim, od 2012. on je pravi multidisciplinarni časopis iz oblasti društvenih nauka, u kojem se objavljuju radovi iz sledećih tematskih oblasti:

- Ekonomija
- Pravo
- Politika i bezbednost
- Menadžment i marketing
- Međunarodni odnosi
- Informaciono društvo

2. Recenzije. - Svaki rad se recenzira od strane *dva recenzenta*.

Rad koji dobije pozitivnu recenziju oba recenzenta objavljuje se u skladu sa standardnom kategorizacijom radova u naučnim časopisima kao: pregledni naučni članak ili originalni naučni rad odn. kao saopštenje ili osvrt, prevod ili prikaz. Rad koji je od strane recenzenata kategorisan kao stručni rad ne objavljuje se, jer to ne odgovara profilu časopisa.

O kategorizaciji rada odlučuju recenzenti i glavni urednik, s tim da se u slučaju sumnje prihvata rešenje koje je povoljnije za autora (ako je jedan recenzent kategorisao rad na jedan, a drugi recenzent na drugi način, prihvatiće se viša kategorizacija).

U slučaju da jedan recenzent predloži da se rad objavi, a drugi da se ne objavi, rad se daje na recenziju trećem recenzentu i njegova odluka je konačna.

3. Anonimnost autora i recenzenata. - Redakcija se strogo drži pravila o međusobnoj anonimnosti autora i recenzenata. Drugim rečima, recenzenti

ne znaju ko je i odakle je autor rada, kao što ni autor ne zna imena recenzenata. Pored ostalog, autor koji nije zadovoljan načinom na koji su recenzenti vrednovali njegov rad, ima pravo da dobije na uvid recenzije, ali bez imena recenzenata.

II. UPUTSTVO ZA AUTORE

Radove treba pripremiti u skladu sa sledećim uputstvom:

1. Rukopis

Rukopis se predaje u elektronskom obliku (MS Word). Radovi na srpskom jeziku dostavljaju se u srpskoj latinici.

Rad se dostavlja u elektronskoj formi na e-mail adresu: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Pored toga, redakciji časopisa se obavezno dostavlja papirna (odštampana) verzija rada i to u dva primerka. Adresa redakcije data je na kraju ovog uputstva.

Uz rad se obavezno dostavlja i pismena izjava autora o tome da je rad originalno delo.

2. Broj autora

Po pravilu objavljuju se članci koje je napisao samo 1 autor (autor pojedinac). Ipak, ako proceni da je to opravdano, redakcija može odlučiti da objavi i radove koautora, ali *ne više od 2 koautora*.

U vidu krajnjeg izuzetka, opravdanog sasvim izuzetnim okolnostima (poseban značaj teme, njena multidisciplinarnost, veliki obim rada, izuzetan međunarodni ugled koautora i sl.), redakcija može odlučiti da se mimo opštih pravila objavi i rad koji ima 3 koautora.

3. Jezik

Tekst se predaje na srpskom ili engleskom jeziku. Ako bude prihvaćen, biće objavljen na jeziku na kome je predat.

Izuzetno, redakcija ima pravo da zbog posebno opravdanih razloga odluči da se tekst koji je predat na srpskom prevede i objavi na engleskom jeziku, ili obrnuto.

4. Obim

Članak treba da ima približno 30.000 slovnih znakova, računajući i beline (1 autorski tabak). On može da bude i nešto kraći odn. nešto duži, s tim da broj slovnih znakova sa belinama ne bude manji od 20.000 niti veći od 45.000.

Iz naročito opravdanih razloga (poseban društveni značaj teme, koautorstvo nekoliko međunarodno priznatih naučnika i sl.), redakcija izuzetno može dozvoliti i objavljivanje članka većeg obima, ali ne većeg od 2,5 autorska tabaka (75.000 slovnih znakova).

5. Tabele i formule

Tabele praviti isključivo alatom za tabele u programu MS Word. Tabele moraju da imaju naslove i biti numerisane arapskim ciframa.

Formule raditi uz pomoć editora formula u programu MS Word.

6. Grafički prilozi i fotografije

Grafički prilozi mogu se predati nacrtani na papiru ili u elektronskom obliku. Kada se crteži predaju u elektronskom obliku, to treba da je u nekom od sledećih formata: EPS, AI, CDR, TIF ili JPG. Ako autor ne zna ili koristi neki specifičan program, potrebno je da se dogovori o formatu zapisa sa tehničkim urednikom. Ne treba crtati crteže u programu MS Word!

Fotografije moraju biti jasne, kontrastne i neoštećene. Autoru se ne preporučuje da slike skenira sam, već da taj osetljivi posao prepusti redakciji.

Ako u verziju na papiru nisu uključeni crteži i fotografije, moraju se jasno obeležiti mesta gde treba da se nalaze. Oznake u tekstu moraju se poklapati sa onima na priloženim slikama (ili fajlovima).

Crteži i fotografije moraju da imaju potpise i da budu numerisani arapskim ciframa.

7. Organizacija rukopisa

Članak mora da sadrži sledeće elemente i to ovim redom:

1. Podatke o autoru. - Ime i prezime, zvanje (titula) autora, naziv institucije u kojoj je autor zaposlen (afilijacija); obavezno navesti e-mail adresu autora.

2. Naslov rada. - Naslov treba da je jasan i precizan.

3. Sažetak (apstrakt). - To je kratak informativni prikaz sadržaja članka, koji sadrži cilj istraživanja, metode, rezultate i zaključak. Treba da je na istom jeziku na kome je napisan i sam rad. U pogledu obima, treba da ima od 100 do 250 reči odn. 4 do 8 rečenica ili od jedne trećine do polovine štampane strane i da stoji između naslova rada i ključnih reči, nakon kojih sledi tekst članka.

4. Ključne reči. – Predstavljaju termine ili fraze koji najbolje opisuju sadržaj članka. Dozvoljeno je navesti do pet reči odn. fraza.

5. Test članka. - Centralni deo predstavlja tekst članka u kojem autor uz upotrebu odgovarajuće aparature obrađuje određeni naučni problem (stručni članci se ne objavljuju).

6. Popis korišćene literature. - Posle teksta članka, daje se popis korišćene literature i to abecednim redom po prezimenima autora.

Popis se daje prema Uputstvu za citiranje, s tim da se godina izdanja stavlja odmah iza imena autora odn. urednika. Na kraju navođenja članka ili rada u zborniku navode se stranice na kojima se nalazi citirani rad.

Primeri:

- *Knjiga:* Akehurst Michael (1984): *A Modern Introduction to International Law*, London

- *Poglavlje u knjizi više autora:* Buchanan Allen (2010): "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford

- *Članak:* Osakwe Chris (1971): "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502-521

Radovi istog autora navode se hronološkim redom, a ako se navodi više radova istog autora objavljenih u istoj godini, uz godinu izdanja dodaju slova "a", "b", "c" itd.

Primeri:

- Cassese Antonio (1999a): "Ex iniuria ius oritur. Are We Mowing towards International Legitimation of Forcible Humanitarian Countermeasures in the World Community?", *European Journal of International Law*, 1/1999, 23-30

- Cassese Antonio (1999b): "A Follow-Up: Forcible Humanitarian Countermeasures and Opinio Necessitatis", *European Journal of International Law*, 4/1999, 791-799

7. Rezime (Summary). - Na samom kraju daje se rezime tj. sažetak rada, koji može biti isti kao i sažetak (apstrakt), ali može biti i nešto većeg obima, ali ne više od 1 strane. Ako je rad pisan na srpskom jeziku, obavezno se dostavlja rezime na engleskom jeziku.

8. Nivoi naslova. - Zavisno od konkretnog teksta naslovi imaju različite nivoe, s tim da se koristi sledeći metod:

1. Prvi nivo naslova

(sredina, regular, bold, arapski brojevi)

1.1. Drugi nivo naslova

(sredina, italik, arapski brojevi)

1.1.1. Treći nivo naslova

(iznad početka pasusa, italik, arapski brojevi)

Za slučaj da ipak nešto nije jasno, autorima se savetuje da pogledaju prethodne brojeve „Megatrend revije“ ili da se obrate direktno sekretaru ili tehničkom uredniku časopisa.

Redakcija zadržava pravo da, u zavisnosti od specifičnosti teksta, a u cilju njegove bolje preglednosti, uredi naslove na nešto drugačiji način, ostajući u osnovnim okvirima izložene deobe naslova.

9. Citiranje. - Korišćenu literaturu citirati prema niže izloženom uputstvu za citiranje.

10. Adresa redakcije. - Radovi se šalju u elektronskoj formi putem na sledeću e-mail adresu: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Dr Irina Milutinović
Redakcija „Megatrend revije / Megatrend Review“
Megatrend univerzitet
Goce Delčeva 8
11070 Beograd

Telefon redakcije je: 011/220-30-61.

III. UPUTSTVO ZA CITIRANJE

1. Opšta pravila

1. Ime autora. - Navodi se prvo prezime, pa ime autora. Ako postoji srednje slovo, ono se navodi između prezimena i imena.

Primer: Shaw N. Malcolm

2. Više autora. - Ako postoji više autora rada, razdvajaju se zapetama.

Primer: Simma Bruno, Alston Philip

Ako je više od 3 autora rada, navodi se prezime i ime samo prvog autora i dodaje se kurzivom (italikom) *et al.* (od *et alia*).

Primer: Henkin Louis *et al.*: *International Law: cases and Materials*, St. Paul. Minn. 1993.

3. Strane. - Kada se navodi određena strana (knjige, članka), ona se navodi samo brojem bez ikakvih dodataka (s., str., p., pp., стр., S., i sl.).

Primer: Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9.

4. Fusnote. - Kada se navodi fusnota, iza broja strane piše se skraćunica „fn“ i onda navodi broj citirane fusnote.

Primer: Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9, fn 2.

5. Ponovno citiranje istog rada. - Kada se rad koji je već citiran ponovo navodi, to se vrši tako što se navodi prezime i ime autora, pa iza toga, razdvojeno zapetom, stranica koja se citira. Sve bez korišćenja *op. cit.*, *nav. delo* i slično.

Primer: Akehurst Michael, 15.

Ako je navedeno nekoliko radova istog autora, navodi se prezime i ime autora, u zagradi godina u kojoj je odnosni rad objavljen i strana.

Primer: Akehurst Michael (1984), 15.

Ako je navedeno nekoliko radova istog autora objavljenih u istoj godini, radovi se u spisku korišćene literature (koji se obavezno daje na kraju rada) iza godine publikovanja dopunski obeležavaju latiničnim slovima „a“, „b“, „c“ itd. i tako navode kod citiranja u fusnotama.

Primer: Akehurst Michael (1984a), 15.

6. Ponovno citiranje prethodno citiranog rada. - Ako se citira podatak sa iste strane istog dela koje je citirano u prethodnoj fusnoti, koristi se samo latinična skraćenica *Ibid.* (od *ibidem*), bez navođenja bilo kakvih drugih podataka.

Primer: *Ibid.*

Ako se citira podatak iz dela koje je citirano u prethodnoj fusnoti, ali sa različite strane, navodi se *Ibid*, a zatim zapeta i broj strane.

Primer: *Ibid*, 54.

7. Strana imena. - U radovima koji se predaju na srpskom jeziku, strana imena se transkribuju na srpskom jeziku kako se izgovaraju, a prilikom prvog pominjanja u tekstu njihovo prezime i ime navode se u zagradi u izvornom obliku kurzivom (italikom).

Primer: Hugo Crocijus (*Hugo Grotius*)

2. Knjige

1. Opšte. - Knjige se navode na sledeći način: 1) prezime autora, 2) njegovo ime, 3) dve tačke, 4) naziv knjige kurzivom (italikom), 5) mesto izdanja kurentom (obično), 6) godina izdanja, 7) strana (bez ikakvih dodataka), 8) fusnota koja se citira. Posle mesta izdanja ne stavlja se zapeta.

Ako se navodi i izdavač, piše se kurentom (obično) pre mesta izdanja.

Primer: Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder – London 2010, 71, fn 45.

2. Više izdanja. - Ako knjiga ima više izdanja može se (ne mora) navesti broj izdanja u superskriptu.

Primer: Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder - London 2010² (objašnjenje: 2010² - drugo izdanje, objavljeno 2010)

3. Urednici. - Ako knjiga ima jednog ili više urednika, prvo se navode prezimena i imena urednika, razdvojena zapetama, zatim naznaka „(ur.)“ odnosno „ed.“ ili (ako ih je više) „eds.“, pa naziv knjige kurzivom (italikom), pa mesto i godina izdanja.

Primer: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

Ako je broj urednika veći od tri, navode se podaci samo za prvog urednika, zatim se posle zapete navodi „et al.“ i posle toga se navodi „ur.“.

Primer: Hamilton P. et al. (eds.): *The Permanent Court of Arbitration: International Arbitration and Dispute Resolution*, Kluwer International, The Hague-London-Boston 1999.

4. Poglavlje u knjizi. - Poglavlje u knjizi koja ima urednika navodi se tako što se: 1) navode prezime i ime autora, 2) dve tačke, 3) naziv poglavlja kurentom (pod navodnicama), 4) zapeta, 5) brojevi strana koje se citiraju, 6) „u“ odn. „in“, 7) prezime i ime urednika, 8) „(ur.)“ odn. „(eds.)“, 9) naziv knjige u kojoj je citirano delo, kurzivom (italikom) i 10) mesto i godina izdanja.

Primer: Buchanan Allen: “The Legitimacy of International Law”, 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

3. Članci

1. Opšte. - Članci se navode na sledeći način: 1) prezime autora, 2) ime autora, 3) dve tačke, 4) naziv članka kurentom (obično) pod navodnicama, 5) naziv časopisa (zbornika i sl.) kurzivom (italikom), 6) broj i godište spojeni kosom crtom, 7) broj strane (bez ikakvih dodataka), 8) broj citirane fusnote.

Primer: Osakwe Chris: “Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations”, *American Journal of International Law* 3/1971, 502, fn 1.

2. Skraćenica naziva časopisa. - Ako je naziv časopisa (zbornika i sl.) dug, prilikom prvog citiranja u zagradi sa navodi skraćenica pod kojom će se časopis (zbornik i sl.) nadalje pojavljivati.

Primer: Osakwe Chris: “Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations”, *American Journal of International Law (AJIL)* 3/1971, 502-521.

4. Propisi

1. Opšte. - Propisi se navode na sledeći način: 1) naziv propisa se navodi u kurentu (obično), 2) kurzivom (italikom) navodi se glasilo u kojem je propis objavljen, 3) na kraju se navodi broj i godina glasila u kojem je propis objavljen.

Primer: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

2. Ponovno pominjanje propisa. - Ako se propis pominje kasnije, prilikom njegovog prvog pominjanja navodi se u zagradi njegov skraćeni naziv, s tim da se ispred skraćenog naziva stavlja objašnjenje „u daljem tekstu“.

Primer: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije (u daljem tekstu: Zakon o službama bezbednosti), *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

3. Izmene i dopune. - Ako je propis naknadno menjan i dopunjavan, navode se jedan za drugim brojevi i godine glasila u kojima su objavljeni izvorni tekst odn. izmene i dopune.

Primer: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007, 72/2012.

4. Članovi, stavovi i tačke propisa. - Članovi, stavovi, tačke (alineje) itd. propisa navode se kroz kosu crtu, tako što se prvo navodi broj člana, zatim stava, pa alineje itd.

Primer: Konvencija UN o pravu mora (1982) čl. 1/1/5/a/i.

5. Tekstovi sa interneta

Citiranje tekstova sa interneta treba da sadrži: 1) ime autora citiranog teksta (ako je reč o autorskom tekstu), 2) naziv citiranog teksta pod navodnicima, 3) podatke o tome gde je tekst objavljen (ako je objavljen u papirnoj verziji), 4) internet stranicu, 5) datum pristupa stranici.

Primer: Bradley A. Curtis, Gulati Mitu: “Withdrawing from International Custom”, *The Yale Law Journal* 2/2010, 233-241, <http://yalelawjournal.org/images/pdfs/912.pdf> (18.11.2012).

IV. ORIGINALNOST RADA I BORBA PROTIV PLAGIJATA

Molimo autore da imaju u vidu sledeće.

1. Pismena potvrda o tome da je rad originalan. - Prilikom dostavljanja rukopisa autor je dužan da u pismenom obliku potvrdi da je njegov rad originalan, tj. da već nije negde drugde objavljen. Radovi koji budu poslani bez pismene potvrde autora o tome da je reč o originalnom delu, neće biti uzimani u obzir.

2. Rad koji je već negde prethodno objavljen. - Ako iz nekog razloga kandiduje rad koji je već negde objavljen (u inostranstvu, na stranom jeziku), autor je dužan da precizno navede gde je rad objavljen (u kom časopisu, kom broju, na kojim stranama) i da priloži pismenu saglasnost redakcije časopisa u kome je rad prvobitno objavljen. Ukoliko su ispunjeni ovi uslovi, a Redakcija „Megatrend revije“ (dalje: „Revija“) zaključi da je rad iz nekog razloga posebno interesantan i da ga treba objaviti, rad će biti objavljen, s tim što će biti naznačeno gde je prvi put objavljen i da se štampa uz odobrenje.

Ukoliko je, međutim, rad već negde objavljen, a predat je za objavljivanje u „Reviji“ bez informacije o tome, rad neće biti objavljen. Uz to, kao sankcija za nekorektan odnos, u prvom narednom broju „Revije“ u posebnoj rubrici biće objavljena informacija o tome da je odnosni autor na nekorektan način pokušao da ponovo objavi isti rad. Takođe, radovi istog autora neće se ubuduće objavljivati u „Reviji“

3. Plagijat. - U slučaju da redakcija „Revije“ sama ili posredstvom recenzentata otkrije da je rad koji je predat za objavljivanje plagijat, u prvom narednom broju „Revije“ u posebnoj rubrici biće objavljena informacija o tome da je odnosni autor predao rad koji je plagijat, i biće navedeno originalno delo iz kog je plagijat uzet. Takođe, radovi istog autora neće se ubuduće objavljivati u „Reviji“. Po potrebi, biće obavješteni autor čiji je rad prepisan odn. redakcija časopisa u kome je objavljen originalni rad.

GENERAL INFORMATION ON THE JOURNAL AND THE INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

I. GENERAL INFORMATION ON THE JOURNAL

1. General. – 'Megatrend Review' is the scientific journal of Megatrend University.

According to the classification of Ministry of Education, Science and Technological Development of Republic of Serbia, the journal is ranked among *the leading national scientific journals in Serbia* (M51).

'Megatrend Review' has been published since 2004, with 4 issues a year, in Serbian and in English. It is open to all quality papers and authors from around the world. It has an international editorial board and international editorial council. It reaches the readers beyond the borders of Serbia through exchange and in other ways.

In the beginning 'Megatrend Review' was focused primarily on the matters of economics, management and marketing. However, since 2012 it has become a true multidisciplinary journal in the field of social sciences. It publishes papers on the following topics:

- Economy
- Law
- Politics and Security
- Management and Marketing
- International Relations
- Information Society

II. INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

The papers should be prepared in accordance with the following instructions:

1. The Manuscript

The manuscript should be submitted in electronic version (MS Word). The papers in Serbian are to be submitted in Serbin Latin, i.e. CP 1250.

The paper should be submitted in electronic form to the following e-mail address: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Apart from that, the two printed copies of the paper should also be submitted to the editorial board of the journal. The editorial board address is given at the end of these instructions.

The paper should be accompanied by the written statement by the author that the paper is original.

2. The number of authors

As a rule, the papers written only by one author are published (an author as an individual). However, if they consider it justified, the editors could decide to publish the papers of co-authors, but *not more than 2 co-authors*.

As the final form of exception, and entirely justified by exceptional circumstances (the special importance of the topic, its multidisciplinary nature, the large volume of work, an outstanding international reputation of the co-authors etc.), the editors may choose to publish, contrary to general rules, the paper by three co-authors.

3. The Language

The text should be submitted in Serbian or English. If it is accepted, it will be published in the language in which it was submitted.

In exceptional circumstances, due to especially justifiable reasons, the editors have the right to decide that the text submitted in Serbian should be translated and published in English, or vice versa.

4. The Volume

The paper should have approximately 30,000 characters, including the spaces (1 author's sheet). Alternatively it could be shorter or longer, the number of characters with spaces not being smaller than 20,000 nor bigger than 45,000.

Due to particularly justified reasons (the special social importance of the topic, the co-authorship of a number of internationally recognized scientists, etc.) the editorial board could exceptionally allow the publication of an article of a larger volume, but not larger than 2.5 author's sheets (75,000 characters).

5. The Tables and Forms

The tables should be made only by means of the table tools in MS Word. The tables must have the titles and be numbered by Arabic numerals.

The formulae should be written by means of the formulae editor in MS Word.

6. Drawings and Photographs

Drawings can be submitted drawn on paper or in electronic form. When the drawings are submitted in electronic form, they should be in one of the following formats: EPS, AI, EPS, TIF or JPG. If the author does use these or uses a specific program, it is necessary to agree on the format with the technical editor. Drawing should not be made in MS Word!

Photographs should be sharp, in good contrast and undamaged. The authors are not advised to scan the images themselves, but to leave this the sensitive job to the editorial office.

If the version on the paper does not include drawings and photographs, the spaces must be clearly marked where they should be inserted. The markings in the text must match the ones in the submitted photos (or files).

Drawings and photographs must have the signatures and be numbered in Arabic numerals.

7. The organization of the manuscript

The article must contain the following elements, in the following order:

1. The author's data. – Name and surname, the title of the author, the title of the institution where the author is employed (affiliation); the author's e-mail address.

2. The title of the paper. – The title should be clear and precise.

3. Abstract. – This is a brief informative representation of the article content, which contains the research goal, methods, results, and conclusions. It should be in the same language in which the paper was written. In terms of volume, it should contain 100 to 250 words or 4 to 8 sentences, or a third to half of the printed page. It stands between the title and keywords, after which the text of the article follows.

4. Key words. – The terms or phrases which best describe the content of the article. It is allowed to give up to five words, i.e. phrases.

5. The text of the article. – The central part is the text of the article in which with the help of the appropriate tools the author with a particular scientific problem (professional articles are not published).

6. The list of the used literature. – After the text of the article, the list of the used literature is given alphabetically by authors' last names.

The list is given according to the Citation instructions, with the year of publication coming right after the author's, i.e. editor's name. At the end of the information on an article or a paper in the collection of papers, the pages of the cited paper are given.

Examples:

- A book: Akehurst Michael (1984): *A Modern Introduction to International Law*, London

- *A chapter in the book by several authors*: Buchanan Allen (2010): "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford

- *A paper*: Osakwe Chris (1971): "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502-521

The papers by the same author are given in chronological order, and if several papers by the same author published in the same year are given, the year of publication is accompanied by the letters 'a', 'b', 'c' etc.

Examples:

- Cassese Antonio (1999a): "*Ex iniuria ius oritur*. Are We Mowing towards International Legitimation of Forcible Humanitarian Countermeasures in the World Community?", *European Journal of International Law*, 1/1999, 23-30

- Cassese Antonio (1999b): "A Follow-Up: Forcible Humanitarian Countermeasures and *Opinio Necessitatis*", *European Journal of International Law*, 4/1999, 791-799

7. Summary. – At the very end of the text the summary is given, i.e. the resume of the paper which could be the same as the abstract, but could also be of a bigger volume, yet no longer than one page. If the paper is written in Serbian, the summary in English should also be submitted.

8. The levels of the titles. - Depending on the text the titles have different levels, therefore the following method is used:

1. The first level title

(the middle, regular, bold, Latin numerals)

1.1. The second level title

(the middle, italic, Arabic numerals)

1.1.1. The third level title

(Above the beginning of the paragraph, italic, Arabic numerals.)

In case something is not clear, the authors are advised to refer to the past issues of 'Megatrend Review' or contact directly the secretary or technical editor of the journal.

Depending on the specific characteristics of the text, and with the aim of achieving its clearer outlay, the editorial office reserves the right to edit the titles in a slightly different way, leaving the original heading divisions.

9. Citations. – The used literature should be cited according to the instructions for citations given below.

10. The editorial staff address. – The papers are submitted in electronic form via e-mail to the address: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Irina Milutinović, PhD
Editorial Board 'Megatrend revija / Megatrend Review'
Megatrend University
Goce Delčeva 8
11070 Belgrade
Telephone: +381 11 220 30 61

III. INSTRUCTIONS FOR CITATIONS

1. General rules

1. The name of the author. - First the author's surname is given, and then their name. If there is a middle name, its first letter is given between the surname and the name.

Example: Shaw N. Malcolm

2. Several authors. - If there are several authors of the paper, their names are separated by commas.

Example Simma Bruno, Alston Philip

If there are more than three authors of the paper, only the first author's surname and name are given, followed by the italicized *et al.* words (*et alia*).

Example: Henkin Louis *et al.*: *International Law: cases and Materials*, St. Paul. Minn. 1993.

3. Pages. - When a particular page is given (of the book or the paper), only the number is written without any additions (p., pg., p., page, etc.).

Example: Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9.

4. Footnotes. - When a footnote is given, after the number of the page, the sign 'fn' is written, followed by the number of the footnote.

Example: Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9, fn 2.

5. The repeated citation of the same article. - When the article cited before is recited, the author's surname and name are given, followed by the cited page, separated by a comma, without using *op. cit.* etc.

Example: Akehurst Michael, 15.

If several papers by the same author are given, the author's surname and name are given, and then, in the brackets, the year in which the given paper is published followed by the number of the page.

Example: Akehurst Michael (1984), 15.

If several papers published in the same year by the same author are given, in the list of the literature used (which is always given at the end of the paper) and after the year of publication, the papers are additionally marked by Latin letters 'a', 'b', 'c', etc. They are also given as such when cited in footnotes.

Example: Akehurst Michael (1984a), 15.

6. The recitation of the previously cited article. - If a piece of data from the same page of the same paper cited in the previous footnote is cited again, only the Latin abbreviation *Ibid.* (from *ibidem*) is used without giving any other data.

Example: *Ibid.*

If a piece of data cited in the previous footnote is cited again, but from a different page, the Latin abbreviation *Ibid.* is used, followed by a comma and the number of the page.

Example: *Ibid.*, 54.

7. Foreign names. - In the papers submitted in Serbian foreign names are transcribed, i.e. written as they are pronounced in Serbian, and when first mentioned in the text, the author's surname and name are given in their original form within the brackets in italics.

Example: Hugo Crocijus (*Hugo Grotius*)

2. Books

1. General. - The books are cited in the following way: 1) the author's surname, 2) the author's name, 3) semi-column, 4) the title of the book in italics, 5) the place of the publication in lowercase (ordinary letters), 6) the year of publication, 7) the number of the page (without any additions), 8) the footnote which is being cited. After the place of publication there is no comma.

If the information on the publisher is given too, it is written in lowercase (ordinary letters) before the place of the publication.

Example: Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder - London 2010, 71, fn 45.

2. Several editions. - If a book has several editions the number of the edition need/need not be specified in the superscript.

Example: Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder - London 2010² (objašnjenje: 2010² - drugo izdanje, objavljeno 2010)

3. Editors. - If a book has one or more editors, the editors' surnames and names are given first, separated by commas, then the sign 'ed', or 'eds' is written

if there are more of them, followed by the title of the book in italics, and finally the place and year of publication.

Example: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

If there are more than three editors, the data only for the first editor is given followed by a comma, then 'et al.', and finally 'ed.'

Example: Hamilton P. et al. (eds.): *The Permanent Court of Arbitration: International Arbitration and Dispute Resolution*, Kluwer International, The Hague-London-Boston 1999.

4. Chapters in a book. – A chapter in a book with an editor is cited by giving the following: 1) the authors surname and name, 2) a column, 3) the title of the chapter in lowercase (under inverted commas), 4) a comma 5) the number of pages that are cited, 6) 'in', 7) the editor's surname and name, 8) '(eds.)', 9) the title of the book in which the cited text is in lowercase (in italics) and 10) the place and the year of publication.

Example: Buchanan Allen: "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

3. Articles

1. General. – The articles are cited in the following way: 1) author's surname, 2) author's name, 3) semi-column, 4) the title of the article in lowercase in ordinary letters) under inverted commas, 5) the title of the journal (collection of papers etc.) in italics, 6) the issue and year separated by a slash, 7) the number of the page (without any additions), 8) the number of the cited footnote.

Example: Osakwe Chris: "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502, fn 1.

2. The abbreviation of the journal title. – If the title of the journal (collection of papers etc.) is a long one, when cited for the first time its abbreviation is given in brackets, which is later used when the same journal (collection of papers etc.) is cited again.

Example: Osakwe Chris: "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law (AJIL)* 3/1971, 502-521.

4. Regulations

1. General. – Regulations are cited in the following way: 1) the title of the regulation is given in lowercase (in general letters), 2) the journal/magazine in which the regulation is published is given in italics, 3) the number of the issue and the year in which the journal is published are given at the end.

Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

2. If the regulations are re-mentioned. – If a regulation is mentioned again later in the text, at the place where it appears for the first time its short title is given within the brackets, with the words ‘hereinafter referred to as’ preceding it.

Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije (u daljem tekstu: Zakon o službama bezbednosti), *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

3. Amendments. –If a regulation has been changed and amended, one by one the numbers of issues and years of the journals are given in which the original text, i.e. amendments were published.

Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007, 72/2012.

4. Articles, paragraphs and items of regulations. - Articles, paragraphs and items of regulations are written separated by a slash, the number of the article coming first, followed by the number of the paragraph, and finally that of the item, etc.

Example: Konvencija UN o pravu mora (1982) čl. 1/1/5/a/i.

5. The Internet texts

The citation of the text from the Internet should contain: 1) the name of the author of the cited text (if it is the author’s text), 2) the title of the cited text under inverted commas, 3) the data on where the text was published (if it is published in a printed version), 4) the internet page, 5) the date of the access to the page.

Example: Bradley A. Curtis, Gulati Mitu: “Withdrawing from International Custom”, *The Yale Law Journal* 2/2010, 233-241, <http://yalelawjournal.org/images/pdfs/912.pdf> (18.11.2012).

IV. PAPER ORIGINALITY AND FIGHTING AGAINST PLAGIARISM

We kindly ask the authors to take into consideration the following:

1. A Written confirmation that the work is original. - When submitting a manuscript the author is required to confirm in writing that his/her paper is original, that is that it has not been published elsewhere. The papers that are sent without the written confirmation by the author stating that they are original will not be taken into account.

2. The paper that has previously been published elsewhere. - If for any reason the author submits the paper that has already been published elsewhere (abroad, in a foreign language), he/she is obliged to specify where the paper was

published (the journal, issue and number, the number of pages) and enclose the written consent of the editorial board of the journal in which the paper was originally published. If these requirements are met, and the 'Megatrend Review' editors conclude that the paper is for some reason of particular interest and should therefore be published, it will be published, but it will also be indicated where it was published first and that it is now printed with permission.

However, if the paper has already been published elsewhere, and also submitted for publication to 'Megatrend Review' with no information about it, the paper will not be published. In addition, as a sanction for unfairness, in the next issue of 'Megatrend Review' the information that a particular author has unfairly tried to re-publish the same paper will be published in a special section. Apart from that, the papers by the same author will not be published by 'Megatrend Review' in the future.

3. Plagiarism. - Should the editors of 'Megatrend Review' by themselves or through reviewers discover that the paper submitted for publication is plagiarism, in a special section of its next issue the information that a particular author has plagiarized a paper will be published, and the original paper from which the plagiarism is taken will be cited. In addition, the papers by the same author will be not be published in 'Megatrend Review' in the future. If necessary, the author whose paper has been copied or the editorial board of the journal that has published the original paper will be notified.

