
Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 2 (2) 2005.



Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

Megatrend revija

Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju

Vol. 2 (2) 2005.

Izdavač:

Megatrend univerzitet primenjenih nauka

Uređivački odbor

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

Redakcija

Glavni urednik i redaktor:
prof. dr Dragana Gnjatović

Gost urednik:

prof. dr Slobodan Pajović

Članovi:

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

Sekretar redakcije i lektor:
Irina Milutinović

Tehnički urednik:
Branimir Trošić

Prevod sa engleskog:
Dragoslava Mićović

Dizajn korica:
Milenko Kusurović

ISSN 1820-3159

UDK 33

Časopis izlazi dva puta godišnje.

Svi članci su recenzirani.

Adresa redakcije:

Megatrend revija
Makedonska 21
Tel: 33 73 857, Fax: 33 73 799
e-mail: imilutinovic@megatrend.edu.yu
imilutinovic@megatrend-edu.net

SADRŽAJ

REČ GOSTA UREDNIKA	5
<hr/>	
GLOBALNA EKONOMIJA	
PROF. DR MILOMIR STEPIĆ GEOPOLITIČKA ORIJENTACIJA SRBIJE: EVROATLANTIZAM I/ILI EVROAZIJSTVO	7
DOC. DR Srđan Milašinović, dr Mladen Bajagić GLOBALIZACIJA I FRAGMENTACIJA – VLADAJUĆE DINAMIKE GLOBALNOG DRUŠTVA	23
PROF. DR MARSEL MOLDOVANU NOVE DIMENZIJE SARADNJE CENTRALNE I JUGOISTOČNE EVROPE U KONTEKSTU PROCESA OTVARANJA EVROPSKE UNIJE U REGIONALnim I GLOBALnim RAZMERAMA	47
<hr/>	
EKONOMSKA POLITIKA I RAZVOJ	
PROF. DR DARKO DAROVEC FISKALNA POLITIKA U MLETAČKOJ ISTRI MODERNOG DOBA	59
Dr Snežana Stojanović FISKALNA NERAVNOTEŽA I FISKALNO UJEDNAČAVANJE	83
Mr Nataša Stanojević SOCIOEKONOMSKE IMPLIKACIJE DEMOGRAFSKIH KRETANJA U REGIONU BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE	99

EKONOMIJA REGIONA

- DOC. DR MARIJA MOJCA TERČELJ
**EKONOMSKE OSNOVE OČUVANJA
 ETNIČKOG I KULTURNOG IDENTITETA
 – BRATSTVO ZOKE INDIJANACA
 U TUKSTLA GUTIJEREZU I KOPOJI** 115

- PROF. DR ANDRAŠ HERNJADI
**JAPANSKA POLITIKA TRGOVINE I DIREKTNIH
 STRANIH ULAGANJA U PRVOJ DESENJI 21. VEKA** 133

MENADŽMENT I MARKETING

- PROF. DR MOMČILO MILISAVLJEVIĆ
**TRŽIŠNA ORIJENTACIJA
 I POSLOVNI USPEH PREDUZEĆA** 151

- DOC. DR DARKO LACMANOVIĆ
**STIL RUKOVOĐENJA MENADŽERA PRODAJE
 – PRIMER HOTELIJERSTVA CRNE GORE** 167

POSLOVANJE, ANALIZA I PLANIRANJE

- PROF. DR MOMČILO ŽIVKOVIĆ, DR TATJANA DRAGIČEVIĆ
**MOTIVI U ZAPOČINJANJU
 PREDUZETNIČKOG PODUHVATA** 189

NOVE TEHNOLOGIJE

- PROF. DR SLAVOLJUB VUKIČEVIĆ
**PROMENE U ZAPOSЉAVANJU
 I STRUKTURI ZAPOSLENIH
 U USLOVIMA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA** 205

PRIKAZI KNJIGA

- ANA JOVANCAI
EVROPSKA UNIJA, EKONOMIJA I PERSPEKTIVE 217
 Esej o knjizi „Ekonomija Evropske unije“ prof. dr Vladimira Grbića

- JELENA BATIĆ
**TRANSDISCIPLINARNO ZNANJE
 – OSNOVA SAVREMENOG USPEŠNOG POSLOVANJA** 221
 Esej o knjizi „Upravljanje istraživanjem i razvojem“
 prof. dr Gordane B. Komazec i prof. dr Miće B. Jovanovića

REČ GOSTA UREDNIKA

Sa zadovoljstvom sam prihvatio poziv prof. dr Dragane Gnijatović, glavnog urednika „Megatrend revije”, da uredim drugi broj za 2005. godinu ovog naučnog časopisa, koji je pokrenut prošle godine povodom petnaest godina rada Megatrend univerziteta primenjenih nauka.

Uveren u ispravnost stava redakcije da se dosledno insistira na naučnom kvalitetu, interdisciplinarnosti i aktuelnosti tema objavljenih radova, prihvatio sam poziv i pokušao da na najbolji način odgovorim izazovima. Zbog toga me i raduje činjenica da sam u ovaj broj časopisa – a u skladu sa ocenama naučno kompetentnih recenzenata – mogao da uključim četiri originalna naučna rada, pet preglednih i tri stručna članka.

Što se tiče moje ideje vodilje prilikom uređivanja ovog broja „Megatrend revije”, ona je jednostavno bila u okvirima inicijalne konцепције redakcije: otvorenost za različite poglede, stavove i mišljenja o pitanjima globalne ekonomije, ekonomske politike i razvoja, ekonomije regiona, menadžmenta i marketinga, poslovanja, analize i planiranja, kao i novih tehnologija. Takođe sam se odlučio za prikaze knjiga profesora Megatrend univerziteta primenjenih nauka iz oblasti ekonomije Evropske unije i upravljanja istraživanjem i razvojem, koje su napisali mladi saradnici i asistenti našeg univerziteta. Na taj način, tematski su pokrivenе raznovrsne oblasti društvenih i prirodnih nauka koje nalaze primenu u savremenoj ekonomiji, a čitaocima će biti pružena dobra prilika da saznaju i ocene rezultate naučnog rada istaknutih domaćih i inostranih autora iz navedenih oblasti.

Na kraju, istakao bih zadovoljstvo što sam bio u mogućnosti da sledim uređivačku politiku i u odnosu na jasno izraženo opredeljenje redakcije da „Megatrend revija” uskoro bude međunarodno priznata i uvažena. Moj skroman doprinos ovom nastojanju vidi se u činjenici da sam uključio radove istaknutih autora iz Slovenije, Mađarske i Rumunije, kojima lično zahvalujem na uspešnoj saradnji.

Prof. dr Slobodan Pajović
Geoekonomski fakultet
Megatrend univerziteta primenjenih nauka

PROF. DR MILOMIR STEPIĆ

Geografski fakultet, Univerzitet u Beogradu

GEOPOLITIČKA ORIJENTACIJA SRBIJE: EVROATLANTIZAM I/ILI EVROAZIJSTVO

Rezime: Dugoročna geopolitička orijentacija i strateška opredeljenja imaju za Srbiju i srpski narod višedimenzionalni egzistencijalni značaj. Evroatlantske integracije se početkom 21. veka smatraju jedinim ispravnim izborom. U suprotnom, perspektive Srbije i ostalih srpskih zemalja bile bi krajne neizvesne. Međutim, dugoročno posmatrano, to ne mora da bude bezalternativna opcija. Budući da evroameričke integrativne veze postaju sve diskutabilnije, a da jača energetsko i svako drugo povezivanje EU i Rusije (kao embriona evroazijstva), srpski činilac na Balkanu trebalo bi da bez predrasuda i blagovremeno razmotri svoju moguću poziciju unutar ove geopolitičke koncepcije. U tom kontekstu, Srbija i srpske zemlje ne bi trebalo da imaju nezahvalnu poziciju pasivnog objekta u bilo kakvom obliku eventualnog sučeljavanja postojećeg unipolarnog talasokratskog evroatlantizma i budućeg multipolarnog telurokratsko-talasokratskog evroazijstva, već bi kroz „simbiozu interesa” i kao aktivni subjekt trebalo da realizuje sopstvene geopolitičke ciljeve.

Ključne reči: geopolitička orijentacija, integracija, evroazijstvo, Srbija.

1. Evroatlantizam – „jedini put savremene Srbije”

Kada je Džeјms Monro (James Monroe, 1758-1831), predsednik SAD od 1817. do 1825. godine, u Kongresu, 2. decembra 1823, predstavio doktrinu buduće američke spoljne politike, teško je bilo tada prepostaviti da se time postavljaju temelji jedne vanevropske sile koja će nepunih dvesta godina kasnije ostvariti nepričuvanu globalnu supremaciju. Suština tzv. Monroove doktrine bila je da okonča epohu evropskog imperijalizma i kolonijalizma na čitavoj zapadnoj hemisferi i da američku kopnenu masu meridijanskog pravca pružanja (od Aljaske do Ognjene zemlje) označi kao zonu nepričuvnih interesa SAD. Vizionarska teza „Amerika Amerikancima” u narednim decenijama geopolitički je konkretizovana potiskivanjem evropskih kolonijalnih sila, neposrednom teritorijalnom ekspanzijom SAD na severnoameričkom kontinentu i sukcesivnim ostvarivanjem različitih oblika hegemonije na Karibima, u Centralnoj i Južnoj

Americi. Ovu, kopnenu (kontinentalnu), samoizolacionističku, i po svojim geopolitičkim osobinama telurokratsku fazu američkog stasavanja u veliku silu, krajem 19. i početkom 20. veka smenjuje talasokratska „formula” o pomorskoj moći (*see power*), čiji je teorijski (i praktični) rodonačelnik admirал Mejn (Alfred Thayer Mahan, 1840-1914). Preuzimajući prevlast na okeanima i strategijski važnim morima od Velike Britanije, Sjedinjene Američke Države su veoma brzo postavile osnove za preuzimanje planetarne prevlasti. Perfektnom procenom najpovoljnijih tajminga i vojnostrategijskih pozicija za angažman u Prvom i Drugom svetskom ratu, ostvarile su ključne geopolitičke akvizicije za potonju gotovo ekskluzivnu kontrolu okeanskih pročelja Evroazije kao najvećeg i za globalnu prevlast presudno važnog dela „Svetskog ostrva” (Mekinderov termin). Sa takvim startnim prednostima bilo je pitanje trenutka i modaliteta pobjede SAD (i njenih satelita) u Hladnom ratu. Ako je 19. vek bio označen kao *Pax Britannica*, onda će 20. vek ostati prepoznatljiv kao *Pax Americana*. Prvi put u istoriji jedna sila – SAD – ostvaruje gotovo neograničenu globalnu dominaciju. Pri tome, ona je neevroazijska, ali njena pobednička „glavna geopolitička nagrada je Evroazija”¹.

Iako će za učvršćivanje buduće globalne američke premoći od ključnog značaja svakako biti njena sposobnost da realizuje transpacifičke uticaje, za samo postizanje i očuvanje svetskog geopolitičkog primata bilo je neophodno ne samo stvaranje transatlantskog „mostobrana” u Zapadnoj i Srednjoj Evropi, već i njegova transgresija prema istoku. Evroatlantizam i njegov talasokratski geopolitički „kod” postali su sinonim trijumfa, ekspanzije, integracije, demokratije, napretka, ekonomskog razvoja, bogatstva, moći, kulturno-civilizacijske superiornosti... On se smatra embrionom, a nekad i zamorčetom stvaranja svetskog sistema i globalnog (novog svetskog) poretka, tj. globalizacije kao „razvojnog megatrenda”², „gvozdene istorijske neizbežnosti” i „strogog programirane putanje” (prema shvatanju tzv. *hiperglobalista*)³. Čak ni *globalo-skeptici*, a naročito *globalo-transformacionisti* kao pomiritelji dva ekstremna stava, ne dovode u pitanje evroatlantizam kao trenutnu ili dugoročnu nužnost evropskih zemalja i naroda, te postojanje evropskog pola moći otelotvorenenog u teritorijalno i ekonomski ekspanzivnoj EU. Svaki drugačiji stav ili orijentacija proglašava se nepromišljenim, gotovo jeretičkim, neracionalnim, antcilizacijskim, subverzivnim i protivnim ne samo evropskim, nego i interesima pojedinačnih naroda i država⁴. Čak i ako se to toleriše nekim izuzecima koji su dovoljno ekonomski moćni i/ili je njihova formalna nepripadnost evroatlantskim

¹ Z. Bžežinski, *Velika šahovska tabla*, CID, Podgorica; Romanov, Banja Luka, 2001, str. 33.

² Lj. Mitrović, „Prilog sociološkom određenju globalizacije i tranzicije”, *Vreme globalizacije* (priredio: M. Knežević), Dom kulture „Studentski grad”, Beograd, 2003, str. 36.

³ M. Pečujlić, *Globalizacija – dva lika sveta*, Gutenbergova galaksija, Beograd, 2002, str. 10.

⁴ Iako najeminentniji teoretičari i praktični tvorci globalizacije i dalje (za sada) nacionalnu državu smatraju i eksplicitno definišu kao nezamenljiv činilac međunarodnih odnosa, u realnosti i globalističkoj konkretizaciji, ona je sve bliže nekom vidu *lokalne samouprave* unutar „svetske države” koja se stvara.

integracijama stvar ne samo njihovih, nego i drugih interesa, za zemlje Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope se podrazumeva da posle urušavanja istočnog bloka i kratkotrajnog ekonomskog i bezbednosnog integracijskog vakuma, drugi izbor *de facto* nemaju.

Srbija, srpske zemlje i gotovo čitav Balkan nesumnjivo se nalaze u zoni postbipolarnog frontalnog teritorijalnog širenja evroatlantizma prema istoku, ali ipak, na drugorazrednom pravcu i u sekundarnoj fazi njegove transgresije. Budući da je strateški cilj bio i ostao približavanje granicama Rusije, prioritetni pravac prodora trasiran je kroz centralnu, a prema istočnoj Evropi. U tom geopolitičkom kontekstu bi trebalo shvatiti ratnu destrukciju južnoslovenske države, koju je Zapad radi svojih interesa posle Prvog svetskog rata stvorio, posle Drugog svetskog rata – u neznatno promenjenim prostornim gабaritima rekonstruisao, a posle Hladnog rata i prestanka sopstvenih potreba za njenim postojanjem – rastročio. Njenim fragmentima namenjeno je bezalternativno uključivanje u evroatlantske integracije (EU i NATO), ali različitim tempom. Deklarativno, to se odnosi i na Srbiju (i ostale srpske zemlje sada unutar drugih novopriznatih balanskih država), iako je njen „ratni greh“ učinio da ostane na začelju tog procesa, pa čak da bude i zaobidena (Rumunija i Bugarska su geografski istočnije, ali su u NATO već od 2004, dok je njihovo priključenje EU najavljen za 2007. godinu). Shodno činjenici da evroatlantistički Zapad, kao i svi pobednici u istoriji, nastoji da teritorijalno naplati svoj epohalni trijumf i da se nalazi u fazi transgresije pred kojom će sve eventualne prepreke biti zbrisane, Srbija, kratkoročno posmatrano, ima trenutno samo jedan put – da ne bude barijera tom megageopolitičkom projektu i izrazito snažnom svetskom polu moći. Smatra se da bi svaka druga opcija objektivno imala katastrofalne posledice.

2. Evro-ruska integracija i pozicija Srbije

Srbija bi svoju buduću poziciju trebalo da gradi u kontekstu novog geopolitičkog značaja evroatlantizma, koji se u Evropi znatno promenio u odnosu na misiju koju je imao tokom Hladnog rata i tadašnje „ravnoteže straha“. Te promene i dalje traju, i to kao kontinuirane transformacije i prilagođavanja. Uporedo sa širenjem EU i NATO na istok, nekadašnja bipolarna geopolitička i geostrategijska uloga zapadne Evrope kao američkog „mostobrana“ na atlantskoj „fasadi“ Evroazije, postepeno se preoblikuje. Evropljani translantsku suštinu evroameričke ekonomske i vojno-političke integracije počinju da otvoreno dovode u pitanje posle implozije sovjetske imperije kao „velike istočne pretnje“. EU se izgrađuje i sve češće na globalnom planu nastupa kao autentična, autonomna i od SAD emancipovana imperija i velika sila na ekonomskom, (geo)političkom, pa i vojnem planu. Oslobođena poluvekovnog sindroma gvozdene zavese, posle prvobitne rezervisanosti i „ispipavanja pulsa“, ona

svoje duboko ukorenjene predrasude i stereotipe arhivira, te se sa sve manje straha okreće svom geografski prirodnom, kontinentalnom susedu – Rusiji.

Pad Berlinskog zida, demontažu prethodnih evropskih odnosa i promenu privremene balkanske ravnotežne formule u skladu sa novim postbipolarnim geopolitičkim pravilima, Srbija i ukupan srpski etno-prostorni činilac u tadašnjoj „drugoј Jugoslaviji dočekali su potpuno iznenađeni, nespremni da identifikuju suštinske promene u poretku moći i bez sposobnosti da svoje interesne i ciljeve upgrade u regionalne, kontinentalne i globalne procese. Da se to ne bi ponovo dogodilo, neophodno je blagovremeno ostvarivati filigranski geopolitički precizno i dalekovido srpsko pozicioniranje u odnosu na već jasno uočljive trendove. Na jednoj strani, to je relativizovanje nekad neprikosnovene evroameričke simbioze, a na drugoj strani, jačanje veza između dve najsnažnije evropske zemlje – Nemačke i Rusije. S obzirom na snagu Nemačke unutar EU, njen geografski položaj i status „džina” u središtu Evrope, te već 1990-ih godina hitro formiranu interesnu sferu u obliku „zavesе” meridijanskog pravca pružanja od Baltika do Jadrana i njenu nezaobilaznu posredničku ulogu prema evropskom istoku i jugoistoku, nemačko-ruske veze, *de facto*, imaju karakter jačanja evro-ruskog približavanja. U naučni, ekonomski i diplomatski vokabular vratio se termin osovina Berlin – Moskva. Ona ima moderne i vremenu prilagođene kategorijalne odrednice, ali nepromenjenu suštinu stožera (trans)kontinentalnog samoodređenja.

Da bi se kopneni identitet potvrdio i anticipirala integracija „od Atlantika do Vladivostoka”, kao neizostavan stabilizujući stub priključuje se Francuska. Nespornim i neophodnim uslovom za stvaranje *nezavisne* (od SAD) *Europe* i tzv. *evropske Europe* smatra se formiranje upravo osovine Pariz – Berlin – Moskva. Tako, u odnosu na dosadašnju evropsku realnost, potpuno drugačije koncipiranu integraciju, sve brojniji i u budućnost zagledani evropski geopolitički mislioci vide „evropsku ideju” i novi, prošireni kontinentalni savez kao integralni životni prostor Evropljana. O tome ubedljivo svedoči knjiga „Pariz – Berlin – Moskva: put nezavisnosti i mira”, u kojoj francuski autor mlađe generacije Anri de Grosuvr (rođen 1967) ubedljivo argumentuje sve veće produbljivanje jaza između Evrope i SAD, njihove suštinski inkompatibilne interese u vremenu koje dolazi i slabljenje neprirodne talasokratske osnove evroatlantizma. Istovremeno, on potencira strateško partnerstvo EU i Rusije koje bi trebalo da preraste u čvrstu evroazijsku integraciju.⁵ Ideja stvaranja evro-ruskog bloka unutar više varijanti buduće blokovske strukture sveta, i kod nas je javno predočena i kartografski vizualizovana još 1994. godine (objavljena 1997). Zasnovana na principima multipolarizma i na teorijskim geopolitičkim osnovama panoblasti, globalna organizacija Planete početkom 21. veka postavljena je tako da upravo evro-ruska teritorijalna i telurokratska celina čini jedan od ključnih polova moći, a u njenom sastavu nalaze se Srbija, srpske

⁵ H. de Grossouvre, *Paris – Berlin – Moscou: la voie de l' independence et de la paix*, L'Age d'Homme, Paris, 2002.

zemlje i Balkan u celini.⁶ Balkan, sa Srbijom kao svojim geografskim središtem i (regionalnim) geopolitičkim Hartlendom⁷ (Heartland), ima izuzetno delikatan položaj i stratešku funkciju čuvanja južnog boka buduće evro-ruske celine, nasuprot naftom bogatom, eksplozivnom i geostrategijski manipulativnom bliskoistočnom prostoru. Ali, i Balkan i Srbija su daleko i ne utiču na samo postojanje, čvrstinu i funkcionisanje osovine. Njena stabilnost biće upotpunjena adekvatnim i svrshodnim pozicioniranjem „karike koja nedostaje” – za evropska merila prostrane (603.700 km²) i mnogoljudne (oko 49 miliona stanovnika) Ukrajine. Tek sa osovinom Pariz – Berlin – Kijev – Moskva, evro-ruski „mehanizam” mogao bi autonomno, uravnoteženo i efikasno da funkcioniše.

Šta je, posle hladnoratovske epohe oštре vojne, ekonomske i ideološke konfrontacije, a potom i decenijskih recidiva nepoverenja, poslužilo kao početni integrativni impuls i zajednička vezivna nit koja spaja obostrane interese EU i Rusije? Kao što su ugalj i čelik sredinom 20. veka bili sirovinska baza industrijske (privredne) i vojne moći, ključni pokazatelj nivoa razvijenosti država i posle Drugog svetskog rata pomiriteljski činilac između tradicionalnih rivala Francuske i Nemačke, takvu ulogu sada imaju nafta i prirodni gas kao energetska baza i presudni geopolitički činilac globalnih razmera. Kao što su ideja i formiranje evropske Zajednice za ugalj i čelik (9. maja 1950/18. aprila 1951) bili prvi ozvaničen korak evropske simbioze i potonjem ekonomskog i političkog uobličavanja EU, tako početkom 21. veka naftovodi i gasovodi za transport ruskih prirodnih bogatstava prema zapadu kontinenta postaju „najmanji zajednički sadržalac” evro-ruskih dugoročnih ciljeva, prevazilaženja nasleđenih animoziteta i interesnog integrisanja zasnovanog na onome što ne bi trebalo da izaziva sporove – na „čistim računima”.

Zašto se Evropska unija okreće ruskoj nafti? Zato što sopstvenih rezervi gotovo nema (izuzimajući Severno more, gde ležišta većinom pripadaju Norveškoj, koja i nije u EU), a dalja bezalternativna orientacija na uvoz iz sve nestabilnijeg regiona Persijsko-arapskog zaliva, u budućnosti označena je kao krajnje riskantna. Naime, većina procena potvrđuje da svetske rezerve nafte danas iznose 1.100-1.200 milijardi barela⁸ i da će uz povećana istraživanja, ulaganja, razne oblike racionalizacije i neminovna poskupljenja poslužiti narasлом (uglavnom urbanom) čovečanstvu samo u nekoliko narednih decenija (do 2040), a problemi bi mogli da se zaoštре već oko 2020. godine⁹. Ovo naročito važi za energetski visoko zavisnu Evropu, gde se s tim periodom poklapa i predviđeno okončavanje nemačkog nuklearnog energetskog programa i gašenje svih tamošnjih atomskih elektrana. U ovom kontekstu, Evropa je prinuđena da razmišlja dugoročno i strateški odgovorno da ne bi dospela u energetsku krizu i bezizlaz; samo delimičnu utehu mogu da joj

⁶ M. Stepić, „Buduća blokovska struktura sveta”, *Ekonomika*, no. 1/2, Beograd, 1997, str. 37-41.

⁷ Mekinderov geopolitički termin – „srce kopna”.

⁸ 1 barrel = 159 litara

⁹ Zoran Petrović Piroćanac, *Mali pojmovnik geopolitike*, Centar za geopolitičke studije „Jugoistok”; Institut za političke studije, Beograd, 2004, str. 241-243.

pruže sopstvene i svetske rezerve prirodnog gasa (maksimalne procenjene svetske količine u dosadašnjem ritmu eksploatacije potrajale bi narednih dvesta godina), koje nisu prava i potpuna zamena za naftu. Energetsko povezivanje otvara vrata višedimenzionalnom prođoru na mnogoljudno rusko tržište, u ogroman ruski prostor i ka drugim ruskim prirodnim resursima.

Zašto Rusija „pipke“ svojih cevovoda za transport „crne krvi sveta“ usmerava prema EU? Zato što, izuzimajući potencijalno problematične zemlje Zaliva (redosled: Saudijska Arabija, Iran, Irak, Ujedinjeni Arapski Emirati i Kuvajt) i Venecuelu (u američkoj gravitacionoj i interesnoj zoni), raspolaže ubedljivo najrespektabilnijim rezervama. Zato što je evropsko tržište ogromno, geografski blizu, kopnenog povezano i bez mnogo drugih izbora ili mogućnosti da autonomnom vojnom silom obezbedi stabilnu, jeftinu i dugoročnu eksploataciju i transport u vanevropskim delovima sveta. Zato što je relativno lako, brzo i sa malim ulaganjima moguće umrežavanje postojećih i planiranih ruskih naftovoda i gasovoda, na jednoj strani, posredstvom sistema kojim su snabdevane satelitske zemlje nekadašnjeg SEV-a¹⁰ i Varšavskog ugovora u Istočnoj i Centralnoj Evropi (sad mahom nove članice EU od 1. maja 2004), sa infrastrukturom ostatka EU na zapadu (evropska petnaestorica ili Stara Evropa), na drugoj strani. Zato što snopove svojih naftovoda i gasovoda Rusija može geostrateški mudro da račva i orijentiše u tri smera, čime frontalno pokriva čitav pojas prema zapadu: prvo, na severozapad, za izvoz Baltičkim morem; drugo, na zapad, za transport sistemom naftovoda „Prijateljstvo“; treće, na jug, prema Crnom moru i izvoz budućim transbalkanskim trasama.¹¹ Zato što snabdevanje EU crnim zlatom cevovodnom saobraćajnom mrežom za njegov prenos posredno omogućava specifično i suptilno rusko upravljanje evropskim prostorom i privredom, a u određenim okolnostima i njihovu kontrolu. Zato što je EU zahvalan potrošač čija platežna sposobnost za Rusiju ima vanredan značaj. Naime, privredi Rusije omogućen je oporavak upravo zahvaljujući povoljnjoj ceni nafta na svetskom tržištu, koja je 2004. godine probila psihološku barijeru od 50 dolara za barrel, a prognoze nagoveštavaju da će uskoro ona porasti na 60-70 dolara. I konačno, a možda i najvažnije, zato što nafta, kao krucijalno važan geopolitički činilac, naročito posle tzv. prvog naftnog šoka 1973, daje šansu Rusiji da se, posredstvom veza omogućenih ekskluzivnim snabdevanjem EU, vrati na evroazijsku (i globalnu) „šahovsku tablu“ kao respektabilna velesila i ne ostane tek jedna od drugorazrednih regionalnih sila sa ulogom kakvu su joj, tobože za njeno dobro, namenili stratezi globalizacije.¹²

Srbija bi, u svakoj od etapa višefaznog evro-ruskog povezivanja, morala precizno da se odredi i da se na bazi sopstvenih državnih i širih nacionalnih interesa izbori za svoju geopolitičku poziciju. Sada, početkom 21. veka, u početnoj

¹⁰ SEV – Savet za uzajamnu ekonomsku pomoć.

¹¹ Z. Petrović Piroćanac, *Mali pojmovnik geopolitike*, str. 480.

¹² Z. Bžežinski, *Velika šahovska tabla*, str. 85-92; 187-190. i H. Kisindžer, *Da li je Americi potrebna spoljna politika – u susret diplomatiji 21. veka*, BMG, Beograd, 2003, str. 72-81.

evro-ruskoj embrionalnoj, prelaznoj fazi od evroatlantističke ka evroazijskoj orijentaciji Evrope, očigledno je da bi Srbija svoje mesto trebalo da odredi saglasno činjenici da na Balkanu presudnu ulogu i dalje ima SAD kao nepričuvana sila (svog) unipolarnog poretka. Ali, budući da je to stanje prolazno, i takva pozicija Srbije vremenom će se redefinisati u skladu sa novim postulatima. U opravdanom strahu pred silaznom putanjom svoje hegemonije,¹³ naročito posle njujorško-vašingtonskog *big benga* 11. septembra 2001, koji se sve više smatra ne samo kao napad terorista, tih pirata novog svetskog poretka, već kao otvoreno stupanje na scenu globalno ambiciozne islamske geopolitike¹⁴ i početak četvrtog svetskog rata,¹⁵ SAD će neminovno dolazeći multipolarizam¹⁶ nastojati da ubliče prema sopstvenim potrebama i ciljevima zadržavanja kakve-takve supremacije u ključnim delovima sveta kao što je Evropa. Stoga Sjedinjene Države zadržavaju svoju arbitarnu i vojno potkrepljenu geopolitičku ulogu u Srbiji kao centralnoj zemlji na Balkanu, koji predstavlja osetljivo južno evrorusko krilo. Na taj način Srbija bi mogla da bude (zlo)upotrebljena kao američki adut i Trojanski konj u težnji da se prolongira, relativizuje, kratkoročno amortizuje, otupi britkost, obesmisli globalna ekonomska i geopolitička ambicija, a možda i spreči formiranje evroruskog bloka

¹³ Globalna hegemonija dovodi do strateške rastegnutosti, tj. do nesposobnosti da se savladaju unutrašnji problemi i protivrečnosti, na jednoj strani, te do nemoći da se onemogući da se „varvari udruže” u suprotstavljanju imperiji, na drugoj strani. U postunipolarnoj epohi, i SAD će se suočiti sa fenomenom uspona i pada velikih sila. (Opširnije u: P. Kenedi, *Uspon i pad velikih sila*, CID, Podgorica; JP Službeni list SRJ, Beograd, 1999)

¹⁴ J. Sachs, „Islamska geopolitika”, *Senka Rima nad Vašingtonom – pro et contra* (priredio: Ž. Ivanović), „Filip Višnjić”, Beograd, 2002, str. 121-126.

¹⁵ Trećim svetskim ratom se može smatrati Hladni rat, u kome SAD jesu pobedile, ali su, po mnogim shvatanjima, u svom trijumfalizmu ostale uljuljkane, nespremne za neminovne reforme i u tragičnom zaostatku u pripremi za dvadeset prvi vek. Stoga se sve češće poziva na hitnu primenu nacionalne šok terapije. Pol Kenedi navodi reči Džona Čanselora: „Ono što je zemlji potrebno je mirnodopski Perl Harbur da je prodrma, da Amerikance načini svesnim nevolja u kojim su, da izmami njihovu energiju i želju da rade”, a potom dodaje: „Možda bi mogao da bude preduzet ozbiljan reformatorski program, koji bi usledio nakon dovoljnog šoka za američko samozadovoljstvo, kao što je finansijski slom ili široko percepirana spoljna pretinja...” (Videti: P. Kenedi, „Priprema za dvadeset prvi vek”, *Službeni list SRJ*, Beograd, 1997, str. 344. i 358). Nisu li u terorističkom napadu islamista 11. septembra 2001, pronađeni i „mirnodopski Perl Harbur”, i dovoljni šok za „američko samozadovoljstvo” i „široko percepirana spoljna pretinja”, koji su koncepcijски anticipirani gotovo čitavu deceniju ranije (originalno izdanje Kenedijeve knjige „Preparing for the twenty-first Century” pojavilo se 1993. godine).

¹⁶ Kratka definicija multipolarizma bi mogla da glasi da je to stanje međunarodnih odnosa u kome svetskom ili regionalnom scenom dominiraju više od dva centra moći. Istoriski primeri multipolarizma su poreci uspostavljeni Vestfalskim mirom (1648) i Bečkim kongresom (1815), a pokazatelji savremene multipolarnosti tek se ukazuju posle hladnoratovskog bipolarnog i posthladnoratovskog unipolarnog poretka. (Videti: Grupa autora, *Aspekti globalizacije*; priredili: V. Pavićević, V. Petrović, I. Pantelić, M. Sitarski, G. Milovanović, Beogradska otvorena škola, Beograd, 2003, str. 205-206)

kao potencijalne megasile. U svakom slučaju, Balkanu, a naročito Srbiji (zajedno sa ostalim srpskim zemljama) mogla bi, mnogo duže od ostalih zemalja Centralne i Istočne Evrope, da bude dodeljena nezahvalna uloga američki (zapadno) definisanog instrumenta u zadržavanju smera zapad-istok u integraciji EU i Rusije. U opsivnom strahu od „ponovnog imperijalizma Rusije”, Sjedinjene Države su Evropskoj uniji namenile (suštinski drugorazrednu) posredničku ulogu u „zapadno” osmišljenoj integraciji, koju je nedvosmisleno obrazložio Henri Kisindžer: „Na taj način, izgradiće se novi poredak u Evropi od zapada na istok, a ne kao što neki zastupaju od istoka na zapad.”¹⁷

Dakle, suština transgresije ostvarila bi se o(p)stajanjem smera zapad-istok, tj. zadržavanjem Rusije u inferiornoj poziciji samoneokolonijalnog snabdevača resursima (posebno naftom i prirodnim gasom, a kasnije vodom, električnom energijom...) i dalje nadmoćnog evroatlantističkog Zapada. U tom kontekstu, naftovodi i gasovodi (i oni planirani kroz Srbiju i ostale srpske zemlje) od crnomorskih ka jadranskim i egejskim obala Balkana (Konstanca – Pančevo – Omišalj na Krku – Trst; Burgas – Aleksandropolis...) ne bi imali tako izraženu ofanzivnu geopolitičku ulogu kao što ima njihov saobraćajno-geografski pandan – projektovana mreža deset koridora koja pokriva Balkan i u EU tek uključenu tzv. Novu Evropu (osam zemalja od Baltika do Jadrana). Budući da u evroatlantističkoj vizuri ne dolazi u obzir ni ova inicijalna komplementarnost, oličena u, sa jedne strane, naftovodsko-gasovodskom, a sa druge strane, drumsko-železničkom krvotoku, to znači da bi eventualni obrnuti integrativni smer istok-zapad, tj. potencijalna kontraosovina Moskva – (Kijev) – Berlin – Pariz, koju bi diktirala ekonomska i (geo)politička dinamika i dominacija Rusije, bio tumačen kao apriori nedopustiva konkretizacija evroruskog (tačnije: ruskoevropskog) telurokratskog konstituisanja. Srbija bi, shodno tome, morala da objektivno i interesno (bez predrasudama opterećene rusofilije zasnovane na slovenskim, pravoslavnim, nekadašnjim savezničkim i ideološkim vezama) odredi svoju ulogu u toj fazi integracije, a naročito kada (ako?) ruskoevropski-evroruski pol moći preraste u jezgro (neo)evroazijske integracije unutar koje će se izdvojiti više središta multipolarnog sveta.

3. (Neo)evroazijstvo – srpska geopolitička fikcija ili izvesnost?

Globalni geopolitički i geostrategijski značaj Evroazije naglašavali su svi teoretičari – od Mekindera, koji je pre više od sto godina (1904) u njenim središnjim oblastima (Heartland) locirao „geografsku osu istorije” (Geographical pivot of History), do savremenih kreatora i tumača mondijalizma (Kisindžer, Bžežinski, Fukujama...), koji očuvanje dalje američke supremacije vide u (posrednom ili neposrednom) upravljanju najprostranjijim kopnom na Planeti. U prvoj deceniji 21. veka upravo sa evroazijskog kontinenta stiže konkurenčija sadašnjoj izrazitoj svetskoj dominaciji

¹⁷ H. Kisindžer, *Da li je Americi potrebna spoljna politika – u susret diplomatiji 21. veka*, str. 81.

američke talasokratske unipolarnosti. Tu se nalaze najprostranija i prirodnim resursima najbogatija država (Rusija), dve najmnogoljudnije zemlje (Kina i Indija), prostorno-demografski najekspanzivnija versko-civilizacijska grupacija (islam), najveći svetski energetski rezervoar (region Persijsko-arapskog zaliva), političko-ekonomski i teritorijalno najdinamičnija integracija (EU), tehnološki najnaprednija industrijska sila (Japan), nekoliko privredno i finansijski najprosperitetnijih malih zemalja (dalekoistočni tigrovi/zmajevi), zemlje sa veoma intenzivnim razvojem civilnog i vojnog nuklearnog programa (Kina, Severna Koreja, Indija, Pakistan, Iran, Rusija...), sve veći vojni budžeti i sve snažnije armije koje dovode u pitanje pomorsku ekskluzivnost kao osnovu američke globalne moći (Kina i Japan na Tihom i Indijskom oceanu)... Na tlu Evroazije formirale su se stare civilizacije, od kojih su neke zadržale kontinuitet i svežinu do danas. Objektivna atraktivnost i vrednosti nekih evroazijskih civilizacijskih matrica prete da ugroze samopromovisanu naprednost tzv. zapadnog civilizacijskog modela. Uostalom, i sama evroazijska prostranstvo (nepunih 55 miliona km²), njena prirodna raznovrsnost i ukupno stanovništvo (60% svetske populacije) jesu vrednost po sebi sa kojom ne može da se meri bilo koji drugi kontinent niti ostali deo sveta u celini.

Svesne evroazijske konkurenциje u vladanju svetom, Sjedinjene Države nastoje da očuvaju svoje geostrategijske akvizicije i učvrste pozicije stečene krajem Drugog svetskog rata, tokom Hladnog rata i u posthladnoratovskom razdoblju, te ne dozvole stvaranje integrisanog (možda i institucionalizovanog) sistema evroazijskih sila i njihovo koherentno delovanje radi istiskivanja SAD iz Evroazije. Nasuprot američkom upinjanju da ojača, proširi i produbi svoje transatlantske i transpacifičke veze sa vitalnim okeanskim „fasadama“ na istoku i zapadu Evroazije, te prodre što dublje u zonu Hartlenda, evroazijske sile formulu svoje moći i suprotstavljanja američkoj talasokratiji više ne crpe isključivo iz moći kopna (telurokratije), kako je to do sada tokom čitave istorije bilo. Njihov geopolitički identitet suštinski se transformiše u smeru integralnog telurokratsko-talasokratskog koda. One ne samo da predispozicijama svoje teritorijalne morfografije i fizičko-geografske komponente geopolitičkog položaja uporedo participiraju i na morsko-okeanskoj akvatoriji i daleko unutar kontinentalnog hinterlanda¹⁸ (Kina, Indija), već neke od njih nastoje i da tu, eventualno, prirodno nedostajući komplementarnost postignu različitim oblicima integracije. Tako Iran, iako participira u zatvorenom Persijsko-arapskom zalivu i, posredstvom Arabijskog mora, u Indijskom oceanu, svoj nametnuti faktički *land locked country* hendikep nastoji da prevaziđe jačanjem liderske pozicije među okolnim maritimnim islamskim zemljama; EU malu kopnenu dubinu ubrzano nadoknađuje širenjem ka kontinentalnom istoku i približavanjem Rusiji; Rusija, pak, svoju kontinentalnu zatvorenost i strateški ranjivu maritimnost upotpunjuje intenziviranjem evroruskih veza zapadnog usmerenja. Za razliku od tradicionalnih teorijskih geopolitičkih koncepcata kad je Evroazija bila simbol kontinentalnosti, „svetskog ostrva“ i „srca kopna“ (Mekinder), provala hordi iz

¹⁸ Kontinentalna (kopnena) unutrašnjost.

njenog središta ka priobaljima, velikih seoba naroda, moći pešadije i konjice, sad je njeno obeležje litoralizacija, sve stabilnije višedimenzionalno ovladavanje svojim okeanskim priobaljem, razvijanje sopstvene pomorske moći (see power) vojno-strateškog koncepta i epohalna geopolitička smena u Rimlendu¹⁹, kojim su, posle Britanaca u 19. veku, vladali Amerikanci u 20. veku. Sve ovo upućuje na rađanje jednog novog transkontinentalnog geopolitičkog koncepta, čiju prethodnu razvojnu fazu i jedno od konstitutivnih multipolarnih jezgara budućnosti čini evro-ruska/rusko-evropska integracija.²⁰ Ustupa li evroatlantizam mesto na svetskoj istorijskoj pozornici savremenom evroazijstvu i gde je tu mesto jednom kameničiću u mozaiku – Srbiji?

Ideja evroazijstva nije nova. Ona je teorijski utemeljena u shvatanjima tzv. ruskih („belih“) evroazijaca i nastala je u prvim godinama njihove emigracije posle Oktobarske revolucije. Osnovne postavke predložene su u zborniku radova „Izlazak na Istok: predosećanja i događanja“, koja je objavljena u Sofiji 1921. godine, četvorice osnivača i klasičnika evroazijstva – kneza Nikolaja Sergejeviča Trubeckoga, Petra Nikolajevića Savickog, Petra Petroviča Suvčinskog i Georgija Vasiljeviča Florovskog. Njima se pridružuju brojni sledbenici: N. N. Aleksejev, G. V. Vernadski, P. M. Bicili, A. V. Kartašov... Ako je inicijalni podsticaj evroazijskom pokretu dao lingvista Trubeckoj knjigom „Evropa i čovečanstvo“, objavljenom u Bugarskoj 1920, prava geopolitička dimenzija evroazijstva delo je ekonomiste i geografa Savickog („Geografske i geopolitičke osnove evroazijstva“ i drugi radovi). Evroazijstvo je potom prihvatano i osporavano, uzdizalo se i padalo, razvijalo se u različitim pravcima i izvan ruskih krugova, ali je uvek ostajalo dominantno ruska alternativa zapadnim geopolitičkim i civilizacijskim ambicijama²¹. Jedan oblik evroazijskog koncepta razvio se i u okvirima nemačke Haushoferove geopolitike pre i tokom Drugog svetskog rata. Renesansa evroazijstva u Rusiji nastala je posle razlaganja SSSR-a, jednog perioda idejnog vakuma, krize ruskog geopolitičkog identiteta, lutanja između nekritičke zapadne orijentacije i univerzalne postsovjetske ideologije inspirisane ekonomskim uspesima dalekoistočnih zemalja Kine, Južne Koreje i Japana (modernizacija bez vesternizacije), te razočaranja u moderno evropejstvo oličeno u transgresiji EU i NATO do samih ruskih granica. Prvo oprezno, a potom potpuno otvoreno, savremena „ruska dilema“ razrešava se na osnovama nekadašnje emigrantske ideje pretočene u modernu verziju evroazijstva – neoevroazijstvo. Ono dobija sve širu eksplicitnu podršku i sve veći broj sledbenika, kako u okvirima

¹⁹ Spajkmenov geopolitički termin – „ivično kopno“.

²⁰ Svoju tezu o osovini Pariz – Berlin – Moskva i sam Anri de Grosuvr dalje razvija, identificujući je kao polazište za širo evroazijsku saradnju i strateško partnerstvo u koje će se uključiti Japan, dve Koreje, Kina i Indija (videti: H. de Grossouvre, *Paris, Berlin, Moscow: prospects for Euroasian cooperation*, World Affairs, vol. 8, no. 1, 2004).

²¹ O pojavi i razvoju evroazijstva kao ideje, filosofskog stava, geopolitičkog koncepta i političkog pokreta uglavnom ruskih emigranata, detaljno videti u: M. Subotić, *Put Rusije – evroazijsko stanovište*, Plato, Beograd, 2004.

zvanične politike, tako i u širokim i raznorodnim kulturnim i naučnim krugovima (predsednik Putin, režiser Nikita Mihalkov, istoričar Lav Gumiľov – najistaknutiji učenik Savickog, ugledni naučnici iz različitih oblasti Očirova, Orlova, Panarin, Paščenko, Sobolev, Stepanov...). Iz sveobuhvatnosti i višedimenzionalnosti neoevrazijskog, poseban značaj njene geopolitičnosti naglašava najviše eksponirana ličnost i nesporni lider savremenih ruskih evrazijsaca Aleksandar Geljevič Dugin, autor mnogih radova, rasprava i desetaka knjiga,²² izdavač i urednik brojnih časopisa, osnivač i čelnik društveno-političkog pokreta „Evrazijska“ (godine 2002. prerastao u Evrazijsku partiju).²³ Naizgled paradoksalno, (neo)evrazijsko je imalo snažan odjek u zapadnoevropskoj naučnoj (i geopolitičkoj) misli, anti-evroatlantistički nastrojenoj političkoj klasi i evropskoj kulturnoj javnosti (kao alternativa i antipod unipolarnom američkom mondijalizmu koji se pretvorio u „okupatora Europe“). Delu angažovane srpske intelektualne dijaspore u Zapadnoj Evropi, a još više naučnom i publicističkom geopolitičkom mišljenju sklonim autorima u srpskim zemljama, neoevrazijsko je došlo kao nekriticiki shvaćen melem na ranu i apriorna spasonosna geopolitička koncepcija za frustrirajuću realnost fragmentacije i sažimanja srpskih teritorija u seriji ratova za postjugoslovensko nasleđe.

4. Pax Euroasiatica i geopolitički položaj Srbije

U senci pozognog hladnoratovskog sučeljavanja supersila, kada su one sa svojim nuklearnim arsenalima, *de facto*, bile „dva škorpiona zatvorena u boci“²⁴ i kada su SAD uspešno sprovodile svoju strategiju *anakonde* okružujući, obuzdavajući i „daveći“ SSSR, a posle njegove destrukcije i samu Rusiju, na Dalekom istoku sve više je jačala nova sila – Kina. Uvažavajući njene prirodne i demografske resurse (1,3 milijarde stanovnika krajem 2004), geopolitičke i geostrategijske prednosti, ubrzano ekonomsko i vojno snaženje, te ambicije da postane nezaobilazni činilac kako u Istočnoj Aziji i Pacifiku tako i na globalnom planu, sve češće se prognozira da će 21. vek biti „vek Kine“. Uporedo, na jugu Azije, slične ambicije ima Indija (1,1 milijardi stanovnika), a u islamskom svetu (ukupno 1,24 milijarde stanovnika) liderstvo nastoji da izgradi takođe azijska zemљa – Iran.²⁵ Unutar najveće kopnene mase na Planeti, očigledno se stvara jedna specifična geopolitička „konstrukcija“ koja ima obrise novog, multipolarnog (neo)evrazijskog poretku. Njegova stabilnost biće

²² U Duginovom delu „Osnovi geopolitike“ (prevod sa ruskog na srpski jezik), pored ostalog, nalazi se i suština njegovog geopolitičkog diskursa evrazijskog (A. Dugin, *Osnovi geopolitike I*, Ekopres, Zrenjanin, 2004; A. Dugin, *Osnovi geopolitike II*, Ekopres, Zrenjanin, 2004).

²³ M. Subotić, *Put Rusije – evrazijsko stanovište*, str. 14.

²⁴ Z. Brzezinski, *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vodstvo*, Politička kultura, Zagreb; CID, Podgorica, 2004, str. 8.

²⁵ M. Stepić, „Demografski elementi ključnih geopolitičkih teorija“, *Demografija*, knj. 1 (urednik: S. Stamenković), Geografski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2004, str. 70-71.

presudno važna za stabilnost „Svetskog ostrva” (Mekinder), a tako i čitavog sveta. Direktnim vezama EU i njenih pojedinačnih zemalja, a naročito posredstvom Rusije, koja naftovodske arterije od Angarska u južnom Sibiru planira da produži do obala Japanskog mora (Nahotka kod Vladivostoka radi snabdevanja Japana), sa krakom prema gradu Tačing u Mandžuriji, evrorusko povezivanje bi se produžilo do Kine, a osovina Pariz – Berlin – Kijev – Moskva do Pekinga. Zajedno sa Indijom i Iranom, na pomolu bi bio *Pax Euroasiatica*, ali samo njegova kopnena varijanta (faza). Tek uključivanjem dve važne ostrvske zemlje na dve okeanske „fasade” Evroazije, sa Japanom na pacifičkom i Velikom Britanijom na atlantskom pročelju, sa ta dva, za sada pouzdana američka saveznika, dva njena „strateška mostobrana” i „nosača aviona” na evroazijskim obalama – evroazijsko bi prevazišlo svoju nepotpunost i nedovršenost. Tek bi atlantsko-pacifička osovina London – Pariz – Berlin – Kijev – Moskva – Peking – Tokio, učvršćena u indijsko-okeanskom priobalju (basenu) posredstvom Nju Delhija i Teherana, učinila da evroazijsko postane u potpunosti artikulisana geopolitička koncepcija integralnog telurokratsko-talasokratskog karaktera. Među američkim teoretičarima i geopolitičkim kreatorima postoji težnja da se američki status hipersile i globalnog hegemonija zadrži što duže, ali i preovlađuje svest da se stupanje evroazijskog na svetsku scenu ne može sprečiti. Shodno tome, Sjedinjene Države nastoje da ga uboliče što više prema svom ukusu i potrebama, a da sopstvenu poziciju transformišu od globalne dominacije ka arbitarnom globalnom vođstvu.²⁶

Balkan, uključujući Srbiju i srpske zemlje u svom sastavu, u geografskom smislu nesumnjivo pripada Evroaziji, ali su u geopolitičkom smislu – u sferi interesa trenutno dominirajućeg evroatlantizma. Iako su SAD globalno geostrategijsko težište na početku 21. veka locirali u zoni tzv. evroazijskog (globalnog) Balkana,²⁷ uloga (klasičnog, evropskog) Balkana nije postala beznačajna jer on ima jednu od ključnih pozicija u igri za prevlast na „evroazijskoj šahovskoj tabli”.²⁸ Srpski deo Balkana nalazi se na krajnjem jugoistoku „zapadnog prostora”, u njegovoj kontaktnoj zoni sa „južnim prostorom”, a oni, zajedno sa „istočnim prostorom”, imaju funkciju da produže hladnoratovsku ulogu Rimlenda i nastave strategiju *anakonde* – zatvore i suzbiju veliki „srednji prostor” (Rusiju), ne dozvoljavajući mu bilo kakve maritimne i pijemontističke evroazijske ambicije. Upravo Srbiji, naročito njenim južnim i jugoistočnim krajevima, u ovoj američko-atlantističkoj projekciji mogla bi biti namenjena uloga geopolitički osetljive karike koja spaja lanac tri prostora, a čija bi destruktivna uloga u budućnosti trebalo da se manifestuje u onemogućavanju koncepcije *Pax Euroasiatica* („Evroazija Evroazijscima”). Dakle, s obzirom na to da je i dalje Balkanu određena mostovska pozicija (ovoga puta kao

²⁶ Z. Brzežinski, *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vođstvo*, str. 61.

²⁷ Prema Bžežinskom, radi se o centralnoazijskom prostoru, kojem pripadaju bivše sovjetske muslimanske republike, Kavkaz, Avganistan, delovi Irana, Turske i prikaspiske Rusije (Detaljnije u: Z. Bžežinski, *Velika šahovska tabla*, str. 118; Z. Brzežinski, *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vođstvo*, str. 38).

²⁸ Videti kartu: Z. Bžežinski, *Velika šahovska tabla*, str. 37.

transmisija između „zapadnog” i „južnog prostora”), Srbiji, kao njegovoj centralnoj zemlji i glavnoj geostrategijskoj prohodnici, moguće je teorijski i praktično definisati destabilizujuću antievroazijsku misiju.

Suprotno ovim američko-atlantističkim i talasokratskim opcijama, geopolitička ideja evroazijstva moći će da se realizuje samo ako dobije trku sa vremenom i blagovremeno demontira dezintegrativne detonatore, koje su duž evroazijskog maritimnog oboda SAD sistematski ugrađivale tokom 20. i početkom 21. veka (u Drugom svetskom, Hladnom i antiterorističkom ratu), tj. ako se konsoliduje i konstituiše pre nego što SAD uspostavi potpunu kontrolu u tri obodna prostora i tako okruži najveću kopnenu masu na planeti. SAD nastoji da i dalje aktivno vodi igru na „evroazijskoj šahovskoj tabli: a) u „istočnom prostoru” ima svoja geostrategijska uporišta koja su, kao krizno manipulativna, ostavljena za kasnije (Korejsko poluostrvo, Japan, Okinava, Tajvan, Filipini...); b) na putu su da potpuno ovлада „južnim prostorom” kao ruskim i evroazijskim „mekim trbuhom” (od uzavrelog Kašmira na istoku do Levanta na zapadu, van ekskluzivne američke političke, ekonomске i vojne kontrole, ali već su „u postupku” ostali još samo Sirija i Iran) i c) u „zapadnom prostoru” su popunili postjugoslovensku prazninu tokom poslednje decenije 20. veka, infiltrirajući se u strateški važnu „panonsku lepezu” i „dinarsku tvrđavu”, te višedimenzionalno arbitrirajući u fragmentaciji i teritorijalnom sažimanju srpskih zemalja kao balkanskog Hartlenda.²⁹ Shodno tome, uspeh evroazijstva zavisiće od sposobnosti da demontaže postavljenu zamku u obliku šahovske table, što podrazumeva da prvo pokida spojeve tri velika okružujuća prostora (jedan spoj se nalazi u južnom srpskom pojusu) i prodre kroz njih, a potom i da u svim „šahovskim poljima” (od kojih jedno čini Balkan, zajedno sa Srbijom i ostalim srpskim zemljama u njegovom sastavu) američki talasokratski (evroatlantički) geopolitički koncept zameni novim – evroazijstvom.

Geopolitički značaj srpskog činioca na Balkanu u budućim sučeljavanjima dve suprotstavljene opcije može da postane veoma važan, a njegova funkcija delikatna. U svakom slučaju, samo dinamičnom ulogom subjekta i u simbiozi interesa sa glavnim kreatorima nove geopolitičke slike sveta, moguće je izbeći pasivno stanje objekta i novi negativan geopolitički bilans kakvim je za Srbe završen 20. vek. Podrazumeva se da simbioza interesa nije statična, već promenljiva kategorija, što ne znači da eventualna dugoročna i blagovremeno artikulisana evroazijska orijentacija nužno isključuje pragmatičnost evroatlantičke alternative radi ostvarenja kratkoročnih ciljeva očuvanja prirodnih, demografskih, ekonomskih, geostrategijskih i drugih resursa. Budući da predispozicije objektivno postoje, Srbija bi svoju centralnu političko-geografsku poziciju na Balkanu trebalo da hitno konkretizuje u sveobuhvatnu integrativnu i lidersku ulogu – prvo na tzv. Zapadnom Balkanu, a potom i na čitavom Balkanu.³⁰ Tako bi se preporučila

²⁹ M. Stepić, *U vrtlogu balkanizacije*, JP Službeni list SRJ; Institut za geopolitičke studije, Beograd, 2001, str. 102-108.

³⁰ M. Stepić, *Srpsko pitanje – geopolitičko pitanje*, Jantar-grupa, Beograd, 2004, str. 332-339.

ne samo aktuelnim evroatlantističkim pokušajima da transgresijom prema (jugo)istoku zadrži primat u Evropi, nego još više, dolazećem evroazijstvu kao njegov potencijalno najpouzdaniji geopolitički stožer i posrednik unutar osetljivog i ranjivog južnog obodnog pojasa. Kako je „poslednja decenija 20. veka empirijski (...) dokazala (...) da srpski geopolitički ciljevi ne samo da nisu ni delimično ostvareni, nego nisu ni oformljeni, i to kao konzistentni po svojoj suštini, a u realizaciji fleksibilni i prilagodljivi novom vremenu i ciljevima onih koji diktiraju globalne i regionalne procese”,³¹ nužno je prethodno definisati srpske geopolitičke ciljeve. Jedan od onih fundamentalno važnih mogao bi da bude priključenje EU. Ali, sa kakvim sopstvenim geopolitičkim samoodređenjem će EU tada dočekati srpsko pristupanje – sa evroatlantističkim ili sa evroazijskim?

Literatura

- Bžežinski, Z.: *Velika šahovska tabla*, CID, Podgorica; Romanov, Banja Luka, 2001.
- Brzezinski, Z.: *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vođstvo*, Politička kultura, Zagreb; CID, Podgorica, 2004.
- Grossouvre, H.: *Paris – Berlin – Moscou: la voie de l' independence et de la paix*, L'Age d'Homme, Paris, 2002.
- Grossouvre, H.: *Paris, Berlin, Moscow: prospects for Euroasian cooperation*, World Affairs, vol. 8, no. 1, 2004.
- Grupa autora, *Aspekti globalizacije* (priredili: V. Pavićević, V. Petrović, I. Pantelić, M. Sitarski, G. Milovanović), Beogradska otvorena škola, Beograd, 2003.
- Dugin, A.: *Osnovi geopolitike I*, Ekopres, Zrenjanin, 2004.
- Dugin, A.: *Osnovi geopolitike II*, Ekopres, Zrenjanin, 2004.
- Kenedi, P.: „Priprema za dvadeset prvi vek”, *Službeni list SRJ*, Beograd, 1997.
- Kenedi, P.: *Uspon i pad velikih sila*, CID, Podgorica; JP Službeni list SRJ, Beograd, 1999.
- Kisindžer, H.: *Da li je Americi potrebna spoljna politika – u susret diplomaciji XXI veka*, BMG, Beograd, 2003.
- Mitrović, Lj.: „Prilog sociološkom određenju globalizacije i tranzicije”, *Vreme globalizacije* (priredio: M. Knežević), Dom kulture „Studentski grad”, Beograd, 2003.
- Petrović Piroćanac, Z.: *Mali pojmovnik geopolitike*, Centar za geopolitičke studije „Jugoistok”, Institut za političke studije, Beograd, 2004.
- Pečujlić, M.: *Globalizacija – dva lika sveta*, „Gutenbergova galaksija”, Beograd, 2002.

³¹ M. Stepić, op. cit., str. 289.

- Saš, Dž.: „Islamska geopolitika”, *Senka Rima nad Vašingtonom – pro et contra* (priredio: Ž. Ivanović), „Filip Višnjić”, Beograd, 2002.
- Stepić, M.: „Buduća blokovska struktura sveta”, *Ekonomika*, no. 1/2, 1997 (urednik: Č. Ocić), „Ekonomika”, Beograd, 1997.
- Stepić, M.: *U vrtlogu balkanizacije*, JP Službeni list SRJ; Institut za geopolitičke studije, Beograd, 2001.
- Stepić, M.: *Srpsko pitanje – geopolitičko pitanje*, „Jantar-grupa”, Beograd, 2004.
- Stepić, M.: „Demografski elementi ključnih geopolitičkih teorija”, *Demografija*, knj. 1 (urednik: S. Stamenković), Geografski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2004.
- Subotić, M.: *Put Rusije – evroazijsko stanovište*, Plato, Beograd, 2004.

DOC. DR SRĐAN MILAŠINOVIĆ
Policijska akademija, Beograd

DR MLADEN BAJAGIĆ
Viša škola unutrašnjih poslova, Beograd

GLOBALIZACIJA I FRAGMENTACIJA – VLADAJUĆE DINAMIKE GLOBALNOG DRUŠTVA

Rezime: Globalizacija i fragmentacija predstavljaju paralelne i univerzalne pojave u posthладnoratovskoj epohi, što ih čini značajnom sociološko-politikološkom temom. Svojom neobično kompleksnom i protivrečnom prirodom, ova dva procesa javljaju se kao predmet brojnih rasprava i tumačenja u raznim kontekstima i u različite svrhe. Istovremeno, globalizacija i fragmentacija su predmet kako idealizacije tako i osporavanja. Mnogi autori u tim procesima vide razaranje autentičnog ljudskog bivstvovanja koje vodi nestabilnosti, riziku, čak i svetskom haosu, dok je za druge to početak savremene demokratije i „istinske ljudske istorije”. Međutim, i jednima i drugima nedostaju čvrsti argumenti i jasne vizije o daljem toku i krajnjim posledicama ovih procesa po ukupne odnose i procese u svetu. Stoga, da bi se objektivno sagledali magistralni tokovi integracionih i dezintegracionih procesa u savremenom svetu, kao i njihove pozitivne i negativne strane, nameće se potreba da se odgovori na pitanja: šta je globalizacija i fragmentacija; da li je na pomolu stvaranje jedinstvenog svetskog društva ili društva haosa, odnosno, da li se radi o zakonomernim procesima u razvoju ljudskog društva?

Ključne reči: globalizacija, modernizacija, fragmentacija, fragmegracija, neoliberalizam.

1. Globalizacija i dimenzije međuzavisnosti

Integracija i dezintegracija su procesi koji sudbinski obeležavaju razvoj ljudske civilizacije i globalnu budućnost na raskršću dva milenijuma. Dok integracija podrazumeva procese „globalizacije, demokratizacije i humanitarizma, dezintegracija se odnosi na urušavanje nacionalnih država i pojavu parohijalizma”.¹ Kao najznačajniji integracioni

¹ Ch. W. Jr. Kegley, G. A. Raymond, *Exorcising the Ghost of Westphalia: Building World Order in the New Millennium*, Prentice Hall, New Jersey, 2002, str. 156, 168. Ovi procesi, po Džozefu Naju (Joseph S. Nye), konvergiraju sa transnacionalizmom i nacionalizmom – dve konkurentske snage u svetu posle Hladnog rata.

proces, globalizacija je presudno obeležila međunarodne odnose posle Hladnog rata u dva smera: u ubrzavanju ekonomskih integracija i političkih fragmentacija. Međutim, pre rasprave o svim aspektima globalizacije koja je, pre svega, doprinela iznenadujuće brzim i revolucionarnim promenama u oblasti ekonomije, tehnologije i razmene informacija, neophodno je nešto reći o samom pojmu globalizacije.

Krajem 20. veka, globalizacija je postala „reč zujalica” (buzzword)² koja se upotrebljavala u različitim kontekstima i u različite svrhe, iako njeno značenje nije jednostavno i očigledno (Jan Aart Schote).³ Preokupiranost velikog broja istraživača iz različitih naučnih oblasti fenomenom globalizacije i sinetitizovanom kategorijom i konceptom savremenog sveta, upućuje nas na zaključak da je termin globalizacija konačno stekao status ozbiljnog analitičkog pojma i obezbedio sebi značajno mesto u teoriji, i kao diskurs, i kao svojevrstan projekat. Otuda termin globalizacija nije „nevin i neutralan”, ocenjuje Douglas Kellner (Douglas Kellner) – „on se koristi da bi označio mnogo stvari i zamenio neke stare diskurse kao što su, na primer, imperijalizam i modernizacija.⁴ Kao zamena za imperijalizam, termin nastoji da pomeri fokus interesovanja sa razvijenih na jednu najrazvijeniju zemlju (Sjedinjene Države), ili sa nacionalnih i lokalnih ekonomija na transnacionalne korporacije. Kao zamena za modernizaciju, globalizacija upućuje na značenje procesa koji ima pozitvan predznak: on brine o progresu i poboljšanju kao delovima univerzalne putanje progresa i civilizacijskog razvoja. S druge strane, termin često poprima i negativno značenje, služeći za prikrivanje i/ili neutralisanje „horora” kolonijalizma, postajući tako deo diskursa neoimperijalizma. Reč je o pokušaju da se prikrije kontinuitet eksploracije koju sprovodi nekoliko moćnih država i džinovske transnacionalne korporacije. „Na taj način se obavijaju velom tajne neke forme varvarskih i destruktivnih aspekata savremenog sveta” (Douglas Kellner). No, bez obzira na različit idejni pristup fenomenu globalizacije, u smislu pozitivnog ili negativnog vrednosnog određenja, ona je multivalentan termin koji označava višedimenzionalan proces u oblasti savremene tehnologije, ekonomije, politike, kulture, kao i svakodnevnog života.

U društvenoj teoriji izraz globalizacija se najčešće upotrebljava za označavanje procesa stvaranja jedinstvenog ekonomskog i političkog prostora na našoj planeti, odnosno procesa povezivanja i objedinjavanja savremenih društava u svetsko društvo. Otuda globalizacija nije istorijski *novum*, već realan istorijski proces koji se razvijao vekovima i koji se poslednjih decenija znatno ubrzao. U svetu modernog tumačenja, taj proces karakteriše u prvom redu „univerzalizacija, homogenizacija i unifikacija sveta po nekim značajnim principima, odrednicama i normama ponašanja, kao i afirmacija rastuće uzajamne povezanosti i uslovjenosti između pojedinih zemalja i regionala”.⁵ Međutim, važno je naglasiti da ideje univerzalizacije,

² D. Kellner, *Globalization and the Postmodern Turn*, Internet 23/11/2001, www.gseis.ucla.edu/courses/ed_253a/dk/GLOBPM.htm.

³ Ch. W. Jr. Kegley, G. A. Raymond, op. cit., str. 157.

⁴ D. Kellner, op. cit.

⁵ D. Ž. Marković, „Sociologija i globalizacija”; V. Drašković, „Pojam, uzroci i posledice globalizacije”, *Globalizacija i tranzicija*, op. cit., str. 139.

homogenizacije i unifikacije nisu nove niti nepoznate, „one su se javljale u glavama tvoraca moćnih država i imperija i pre rađanja takvih zamisli u judeo-hrišćanskim civilizacijama i religiozno-idejnim pokretima, koji su im davali snažnu ideoološku osnovu. Objektivne uslove za njihovo realno postavljanje na dnevni red istorijskih prioriteta donela je, pre nešto više od stotinjak godina, ona epoha koju je engleski istoričar E. Hobzbom nazvao *erom imperija*, a Lenjin *epochom imperializma*.⁶

Globalizacija kao svetsko-istorijski proces upućuje na jačanje međuveza i međuzavisnosti ne samo u politici i ekonomiji, već i u kulturi. To je „velika transformacija, nova etapa tehnokapitalizma, koja uključuje temeljno restrukturiranje i reorganizaciju svetske ekonomije, politike i kulture”.⁷ Prema tome, globalizacija je termin koji se upotrebljava da bi se opisao ubrzani proces jačanja tehnološke, ekonomске, socijalne, kulturne i političke međuzavisnosti u svetu. Budući da se radi o nepredvidivom i burnom procesu koji istraživači shvataju i objašnjavaju na različite načine, Entoni Gidens se opredeljuje za klasifikaciju prema kojoj se izdvajaju tri škole mišljenja: skeptici, hiperglobalisti i transformacionisti.⁸ Najbliža škola mišljenja globalizacije koja po Gidensu odgovara stvarnosti savremenog doba, jeste transformacionistička, pre svega zato što njeni zastupnici gledaju na globalizaciju kao na „centralnu silu širokog spektra promena koje u današnje doba oblikuju savremena društva”. Iako se globalni poredak transformiše i menja, smatraju zastupnici ove škole, neki uvreženi obrasci ponašanja i dalje opstaju. Nacionalne države i njihove vlade još uvek zadržavaju deo svoje moći bez obzira na sve veću globalnu međuzavisnost. Glavne promene se događaju ne samo u ekonomiji, već i u politici, kulturi i ličnom životu ljudi.⁹ Otuda je globalizacija, smatraju transformacionisti, dinamičan, otvoren, višesmeran, refleksivan i kontradiktoran proces, prizvod isprepletenih globalnih mreža.

Veliki broj istraživača u globalizaciji vidi pošast, poistovećujući je sa Levijatanom koji svetu preti totalitarizmom i potpunom orvelizacijom individualne i kolektivne egzistencije ljudi, dok je za druge to početak savremene demokratije i „prave ljudske istorije”, mada ona, kao svetska pojava „ekonomskog, tehnološkog, političkog i idejno-kulturnog objedinjavanja sveta, *a priori* nije ni dobra ni loša”.¹⁰

Dakle, u najširem sociološkom smislu, globalizacija označava protivrečan proces povezivanja konkretnih društava u odnose međuzavisnosti i kulturne pove-

⁶ Č. Popov, *Novi svetski poredak – prethodnici istorijske epohе*, „Smisao”, Beograd, 1999.

⁷ D. Kellner, op. cit.

⁸ O skepticima i hiperglobalistima vidi opširnije u: E. Gidens, *Sociologija*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2001, 63-65; S. Milašinović, „Globalizacija i mogućnost izbora”, *Bezbednost*, 1/2005, Beograd, str. 35-51.

⁹ E. Gidens, op. cit., 65; M. Pečujlić, *Globalizacija – dva lika sveta*, „Gutenbergova galaksija”, Beograd, 2002; V. Pavićević, *Aspekti globalizacije – sa pregledom osnovnih pojmoveva*, „Dosije”, Beograd, 2003.

¹⁰ J. Trkulja, „Globalizacija kao potčinjavanje ili šansa”, u: V. Pavićević, et al., eds., *Aspekti globalizacije – sa pregledom osnovnih pojmoveva*, Dosije, Beograd, 2003.

zanosti, na osnovu novih informatičkih tehnologija i sredstava komunikacije, tako da nastaje jedinstveno svetsko društvo na Zemlji i svest o pripadnosti tom društvu, kako pojedinih društava, tako i njegovih članova (pripadnika). Ona, zapravo, odražava istorijsku i civilizacijsku zakonitost razvoja ljudskog društva neposredno uslovljenu razvojem proizvodnih moći čoveka i sredstava, međuljudske i međudruštvene komunikacije zasnovane na nauci, najautentičnijem pokazatelju sposobnosti u razvoju čoveka kao misaonog i stvaralačkog bića.

Jedan od konstitutivnih elemenata pojma globalizacije jeste međuzavisnost – pojam koji podrazumeva situacije u kojima svi učesnici ili događaji u različitim delovima međunarodnog sistema utiču jedni na druge. Tako, polazeći od pojma zavisnosti, Robert Kiohejn i Džozef Naj (Robert O. Keohane, Joseph S. Nye) definišu međuzavisnost kao „uzajamnu zavisnost” (mutual dependence) koja u svetskoj politici podrazumeva situacije koje karakterišu uzajamna dejstva između država ili između aktera u različitim državama”.¹¹ Međuzavisnost je, prema tome, uzajamna zavisnost: „ja zavism, ti zavisiš, mi zavisimo – to je pravilo”, ocenjuje Džozef Naj.¹²

Dinamične promene u svetu, posebno ubrzani naučno-tehnološki razvoj u oblasti telekomunikacija i informacionih sistema (informaciona revolucija), liberalizacija svetskog tržišta i promocija novih vrednosti (ljudska prava i briga za životnu sredinu), uticale su da se posle Hladnog rata na međuzavisnost počne gledati iz bitno drugačije perspektive. Naime, za razliku od tradicionalne „asimetrične međuzavisnosti” (asymmetrical interdependence), sve više dolazi do izražaja koncept „složene međuzavisnosti” (complex interdependence), pod kojim se podrazumeva takva dinamika međunarodnog sistema i svetske politike na koju presudan uticaj ne ostvaruju samo države, već i mnoštvo unutar državnih i transnacionalnih aktera. Za to je, u prvom redu, zaslужna informaciona revolucija, koja je doprinela tehnološkoj i telekomunikacionoj inovativnosti i povećanju razmene naučnih, komercijalnih i strateških informacija koje su postale opšte, javno dobro.¹³

Suprotno asimetričnoj međuzavisnosti, kao osnovne odlike složene međuzavisnosti mogu se izdvojiti sledeći aspekti savremenog sveta: prvo, savremena društva povezuju višestruki kanali koji podrazumevaju mnoštvo formalnih i neformalnih veza (zvanične državne veze, transnacionalne institucije i ustanove, veze između privatnih aktera – sindikati, nevladine organizacije, interesne grupe), pri čemu se brišu državne granice, a transnacionalne organizacije (npr. multina-

¹¹ R. Keohane, J. S. Nye, *Power and Interdependence* (3. ed.), Longman, New York, 2001. str. 7.

¹² J. S. Jr. Nye, *Understanding International Conflicts*, New York: Longman, str. 179. Međuzavisnost između država u međunarodnom sistemu nije nova pojava. Mnoge teorije unutar nauke o međunarodnim odnosima bavile su se ovim fenomenom, pre svega iz ugla istraživanja uslova koji mogu doprineti izbegavanju sukoba između suverenih država.

¹³ R. O. Keohane, J. S. Jr. Nye, „Power and Interdependence in the Information Age”, u: *Foreign Affairs*, vol 77, no. 5, September/October 1998, str. 84-85; R. O. Keohane, J. S. Nye, *Power and Interdependence*, 3. ed., op. cit., str. 15, 20-30.

cionalne korporacije i finansijske institucije) ostvaruju sve veći uticaj na nacionalne politike; drugo, na dnevnom redu više ne dominiraju vojna pitanja – sve veći uticaj imaju ekomska i ekološka pitanja, a bezbednost više nije glavna preokupacija; treće, značaj „tvrde moći“ smanjen je u velikoj meri jer se mnogi savremeni problemi (siromaštvo, uništavanje životne sredine i sl.) ne mogu rešiti vojnim sredstvima. Sila se može upotrebiti samo u slučaju međunarodnog konsenzusa o njenoj primeni, a do izražaja dolazi „meka moć“, čije su osnovne dimenzije, pored stepena naučno-tehnološkog i ekonomskog razvoja, obrazovna i starosna struktura stanovništva, prevlast u znanju i informaciona superiornost (informaciona moć).

Otuda složena međuzavisnost podrazumeva činjenicu da države nisu više jedini akteri, jer transnacionalni akteri deluju sve više preko državnih granica i postaju sve značajniji faktori u kreiranju svetskih poslova. Takođe, sila nije ključna – dominaciju preuzimaju ekonomski instrumenti i aktivnost međunarodnih institucija. Konačno, prevashodni cilj, smatra Dž. Naj, „nije bezbednost, već blagostanje“.¹⁴

Prema tome, usvajanje novih, univerzalnih vrednosti i načina ponašanja u međunarodnim odnosima koji su ugrađeni u ideju globalizacije, podstakle su – uz političke i vojne – i ekomske, naučne, ekološke i kulturne aspekte međuzavisnosti, koji zajedno čine složenu i isprepletenu mrežu složene međuzavisnosti. Savremeni problemi čovečanstva (socijalna, ekomska i politička nejednakost i nemoć, životna sredina, ljudska prava, itd.), postaju u uslovima složene međuzavisnosti ključna oblast interesa i pregovora na globalnom planu, u kojima sve više dominiraju transnacionalni subjekti. Tako ekomska i ekološka pitanja i poštovanje ljudskih prava imaju primat nad tradicionalnim pitanjima vezanim za bezbednost, a svest o globalnim rizicima (opasnosti od globalnog zagrevanja, nekontrolisanog uvećanja svetskog stanovništva, uništenja biljne i životinjske raznovrsnosti, neravnomernog privrednog razvoja, zagađivanja vodenih površina i smanjenja obradivog zemljišta), zajedno sa pitanjima koja se tiču očuvanja mira u svetu i zaštite građanskih i političkih prava ljudi, postali su glavne teme međunarodnih pregovora. Tako, u međunarodnoj politici složena međuzavisnost doprinosi usvajaju novih obrazaca političkog opštenja, koji podrazumevaju nove metode i kanale (izgradnja poverenja i saradnje među državama i učešće u pregovorima transnacionalnih subjekata) u rešavanju političkih pitanja od značaja, ne samo za nacionalne države, već i za međunarodni sistem u celini. Stoga se savremena globalizacija, utemeljena na uvažavanju ključnih principa složene međuzavisnosti, može shvatiti i kao „istinska revolucija u ljudskim vezama i odnosima, koja doprinosi temeljnim promenama načina na koje se organizuje i ponaša civilizacija“.¹⁵ To je proces kojim se ujedinjuje svet i jača svest o svetu kao celini, ukazujući na značaj povezivanja, objedinjavanja i prožimanja sveta uprkos njegovoj materijalnoj, duhovnoj i egzistencijalnoj

¹⁴ J. S. Jr. Nye, *Understanding...*, op. cit., str. 188.

¹⁵ D. Pirages, *Globalization: A Cautionary Note*, Internet 14/07/2004, www.aaas.org/spp/yearbook/2000/ch9.html.

raznovrsnosti i raznolikosti. Ona je usmerena na čoveka kao građanina sveta, ali i na države, odnosno oblike neposrednog povezivanja država putem transnacionalnih (nadnacionalnih i internacionalnih) institucionalnih posrednika.

Globalizacija shvaćena na ovaj način, s jedne strane, neminovno vodi ujedinjavanju čovečanstva i stvaranju svetskog društva, dok s druge strane, upućuje na potrebu uređivanja odnosa između posebnih društava u tom svetskom društvu, ali i stvaranja prepostavki za nove oblike uređivanja odnosa u budućem ujedinjenom čovečanstvu.

Kao niz procesa kojima se širi i ubrzava međusobna povezanost širom sveta, globalizacija stvara složene mreže razmene koje nisu organizovane po teritorijalnom principu. U odnosu na državnocentrični model međunarodnog sistema, ona favorizuje postepenu i stalnu ekspanziju interaktivnih procesa, organizacionih oblika i oblika saradnje izvan tradicionalnih granica koje je definisao suverenitet. To je proces rastuće međuzavisnosti između društava, koja omogućava da događaji u jednom delu sveta sve više imaju uticaj na udaljene narode i društva. Ona označava sjedinjavanje društveno-ekonomskih promena u svetu kao celini, odbacujući državu i državne granice kao relevantne činioce u rešavanju globalnih problema, čiju motornu snagu čine dva osnovna procesa: globalizacija prizvodnje i globalizacija finansija. Mnogi aspekti globalizacije (ekonomski, infrastrukturni, društveno-institucionalni, kulturni, ekološki i političko-pravni) međusobno se prožimaju i čine složenu mrežu interakcija.

2. Globalizacija i promene u strukturi moći

U kontekstu objektivnih promena koje je globalizacija proizvela nakon Hladnog rata, posebno se mogu naglasiti sledeće:

- vrtoglavi rast svetskih telekomunikacija (komunikacioni espekt);
- povećana mobilnost dobara i usluga, kapitala i rada (ekonomski aspekt) i
- povećan broj ekoloških problema koji prelaze nacionalne granice (ekološki aspekt) (Robert T. Kudrle).¹⁶

Globalizacija u oblasti komunikacija posledica je snažnog razvoja i širenja informacionih tehnologija (razvoj mobilne telefonije, mogućnost satelitskog prenosa informacija na globalnom planu i pojava Interneta), što je doprinelo premoćavanju prostornih granica između država i regionala, spajajući ljude u tzv. virtuelnu elektronsku zajednicu. Telekomunikaciona revolucija, prema nekim futurolozima, pretvara planetu u veliko „globalno selo”, gde svi dele zajednički, nadnacionalni identitet, dok oprezniji autori cene da ona stvara „globalnu metropolu” koja nema društvenu intimnost kakvu ima dobro integrisana zajednica. Ipak, telekomunikacionoj revoluciji se mora odati priznanje da je temeljno

¹⁶ Op. cit., str. 157.

izmenila postojeću strukturu i raspored moći. Tradicionalni elementi moći su i dalje značajni, ali ne i dominantni u svetskim poslovima. Sve veći značaj se pridaje „mekim oblicima moći”¹⁷ – sposobnosti da se interesovanja i mišljenja drugih oblikuju u skladu sa određenim željenim kulturnim vrednostima i idejama. Tvrda moć u globalizovanom svetu nije dovoljna da bilo koja država ili drugi akter ostvare zacrtane ciljeve. Tome je presudno doprinela promena prirode moći, na čiju difuziju utiče pet ključnih trendova: ekonomski međuzavisnost, transnacionalni akteri, nacionalizam u slabim državama, širenje tehnologije i promena prirode političkih pitanja koja su trenutno u žizi interesovanja međunarodnih odnosa (ekološke promene, npr.).¹⁸ Iz ugla jedne države, meka moć je „sadržana u nacionalnoj volji, diplomatskom umeću i podršci koju vlast jedne zemlje uživa u svom narodu”, dok šire gledano, u uslovima nastajanja informatičkog društva dolazi do izražaja *informaciona moć*.¹⁹ Oni koji stvaraju, kontrolišu i imaju pristup informacijama, imaju prednost u međunarodnoj politici u odnosu na one kojima je najveći izvor moći u tome da mogu da prete jedino primenom oružane sile. Moć se, dakle, razlila ne samo od država prema nedržavnim (privatnim) akterima, već i od „bogatih u novcu” ka „bogatim u informacijama”.

Tabela 1. Efekti informacione tehnologije na moć²⁰

	Tvrda moć (hard power)	Meka moć (soft power)
Koristi velikih aktera	<ul style="list-style-type: none"> • Revolucija u vojnoj oblasti • prvenstvo razvoja • prikupljanje obaveštajnih saznanja „tehničkim metodom” 	<ul style="list-style-type: none"> • Rangiranje ekonomije po količini proizvodnje • Mala oskudica i marketinške moći
Koristi malih aktera	<ul style="list-style-type: none"> • Komercijalna sposobnost • Infrastruktura • Obaveštajna aktivnost u oblasti ekonomije i trgovine 	<ul style="list-style-type: none"> • Bujanje nevladinih organizacija i jeftina uzajamna komunikacija • Pojava malih i novih virtuelnih zajednica

Drugi aspekt globalizacije – ekonomski globalizacija, može se sagledati iz nekoliko značajnih aspekata. Prvo, radi se o globalnoj ekspanziji neoliberalnih ekonomskih i tržišnih principa i uspostavljanju globalnih tehnološko-informacionih mreža i tokova koji brišu nacionalne granice. Ekonomsko, tehnološko i informaciono organizaciono i prostorno povezivanje sveta u jednu celinu doprinosi jačanju međuzavisnosti između država, koje više nisu u stanju da isključivo

¹⁷ Kao nove dimenzije („meki oblici”) moći navode se: tehnologija, informatika, trgovina i finansije. Z. Bžežinski, *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vođstvo*, Politička kultura, Zagreb, 2004; CID, Podgorica, 2004. Džozef Naj govori o novim, mekim, neopipljivim i manje prinudnim oblicima moći u odnosu na tradicionalne, tvrde oblike moći (vojna sila i dr.); J. S. Jr. Nye, „Soft Power”, *Foreign Policy*, no. 80, 1990, str. 153-170.

¹⁸ J. S. Jr. Nye, *Soft Power*, op. cit., str. 160.

¹⁹ Op. cit., str. 164.

²⁰ R. O. Keohane, J. S. Nye, *Power and...*(3. ed.), op. cit., str. 223.

sopstvenim nacionalnim potencijalima obezbede povoljne ekonomske uslove svom stanovništvu. Brza razmena informacija i tehnoloških inovacija „zgušnjava svet” u kome će države sve manje obraćati pažnju na teritorijalna pitanja i odricati se „parohijalnih nacionalnih interesa”.²¹ Težište se pomera ka globalizovanoj međunarodnoj ekonomiji u kojoj „nezadržive ekonomske sile – transnacionalni finansijski kapital, korporacije i svetski ekonomski arbitar (MMF) – pretvaraju nacionalne ekonomije u svoje lokalne jedinice”.²²

U tim uslovima, najuticajnije države biće tzv. virtualne države (Rouzkrens), države koje će imati dovoljno finansijskih i menadžerskih veština da stvore proizvode, obezbede usluge i kontrolisu dobra van svojih granica, tako da su sve primetniji znaci koji ukazuju na proces virtualizacije svetskog ekonomskog sistema. Na drugoj strani, zemlje u razvoju, i pored teškoća sa kojima se svakodnevno suočavaju, nastoje da uhvate priključak sa savremenim ekonomskim i tehnološkim tokovima da bi se sa boljih startnih pozicija uključile u globalnu razmenu dobara i usluga i održale kakav-takav nivo ekonomskog razvoja.

Ukratko, zastareli nacionalistički šovinizam i geocentrična shvatanja više nemaju svoje mesto u ekonomiji jedinstvenog sveta. U uslovima globalizovane ekonomije 21. veka, multinacionalne korporacije većinu trgovinskih i finansijskih transakcija obavljaju putem globalnih informacionih sistema (elektronska trgovina), čime se stvara sve veća asimetrija između ekonomije i politike, elektronski integrisane svetske ekonomije i teritorijalno određenih nacionalnih država, kao i između geografskog i sajber prostora. Ovakav razvoj, zaključuju Kegli i Rejmond, stvorio je takve okolnosti, u kojima „vestfalski model više nije odgovarajući instrument vođenja globalnih poslova”.²³ Ovo za posledicu ima da proizvodnja, kapital i tržišta budu globalizovani i isprepleteni u mrežu svetske ekonomije koja je prevazišla tradicionalne političke nadležnosti države. Ekonomska globalizacija tako uzrokuje slabljenje države, koja više nije menadžer nacionalne ekonomije, već instrument prilagođavanja nacionalne ekonomije potrebama širenja svetske ekonomije.

Konačno, ekološka globalizacija podrazumeva neka značajna pitanja koja su u središtu aktuelne istraživačke pažnje, a tiču se uticaja koje globalizacija ostvaruje na životnu sredinu, svetsko stanovništvo, resurse, itd. Neoliberalna ekonomija i globalizacija svetskog tržišta dovela je do značajnih pomeranja svetskog stanovništva.

²¹ Ch. W. Jr. Kegley, G. A. Raymond, op. cit., str. 160. „Zgušnjavanje” po svojoj sadržini predstavlja objektivne procese globalizacije, koji podrazumevaju: talase tehnoloških revolucija koji vode kompresiji vremena i prostora, smanjivanju distanci i vremena potrebnog za sve razgranatije komunikacije; stvaranje globalne ekonomije – krvotoka sveta – spleta arterija i kapilara koji vode sve gušćoj mreži povezanosti; informatičko-medijsku revoluciju i njene kulturne proizvode (vesti, dokumentarne serije, muzički hitovi i dr.) koji prelaze geografske granice i svojim kulturnim značenjem preoblikuju lokalni kulturni prostor; i mreže moćnih nadnacionalnih institucija koje predstavljaju obrise novog globalnog političkog poretka.

²² M. Pečujlić, op. cit., str. 14, 18.

²³ Op. cit., 162.

Povećanje broja stanovnika u industrijskim centrima, velike ekonomske migracije unutar država i u svetu uopšte, nezaposlenost i loši uslovi života u megapolisima, posebno u obrazovanju, socijalnoj zaštiti i zdravstvu, uzrokuju različite probleme i prete izbijanjem nasilnih i nenasilnih sukoba između različitih socijalnih, etničkih i verskih grupacija. Dodaju li se tome problemi vezani za porast svetskog stanovništva, slika nije optimistička. Takođe, ekonomska globalizacija dovodi i do degradacije i smanjenja količine vitalnih neobnovljivih resursa (voda, hrana, energenti, minerali, obradivo zemljište, šume i dr.). Trka u naoružanju pretvorila se u globalizovanom svetu u *trku za resursima*, preteći izbijanjem sukoba oko prava na eksploraciju i kontrolu tih resursa. Do kraja 20. veka, usled preterane upotrebe, mnogi bogati prirodni resursi došli su do praga uništenja, a ukoliko bi se taj prag prešao, sasvim logično, došlo bi do uništenja i same osnove tih resursa. Istovremeno, uništava se atmosferski omotač i preti opasnost od efekta staklene bašte i globalnog klimatskog zagrevanja, erodira zemlja, isušuju se reke, izumiru životinjske i biljne vrste, mora i okeani su sve više zagađeni; ukratko, preti opasnost od potpunog kolapsa prirode. Sve ovo upućuje na konstataciju da „politički svet možda predstavlja šahovsku tablu suverenih država, ali prirodni svet predstavlja mrežu bez šavova”, u kome su „sve stvari međusobno povezane”.²⁴ Ekonomska i ekološka međuzavisnost, kao posledica ekološke i ekonomske globalizacije, postaje vladajući trend u 21. veku, tako da svi međunarodni akteri moraju hitno uložiti dodatne napore u cilju rešavanja nagomilanih problema koji prete fizičkom opstanku čovečanstva. Mnoge države, težeći i dalje konceptu autonomije i suverenosti (suvereno pravo da koriste svoje prirodne resurse i da pitanja zaštite životne sredine tretiraju isključivo kao nacionalna pitanja), i dalje oklevaju da se uključe u napore za očuvanje okoline, osim ako nisu sigurne da će i druge države učiniti isto. Ovakva situacija proizilazi iz toga što šteta koju izaziva ekološko propadanje sporo napreduje, a rešenja za te probleme i dalje su isuviše skupa. Države su u iskušenju da se ponašaju kao „slepi putnici”, koji pregovaraju o sporazumima koji reflektuju najniže zajedničke imeniće zacrtanih interesa i koji dovode do maksimuma odgovornosti drugih nacija, umanjujući pri tome sopstvene dužnosti. I pored nekih pokušaja da se ova pitanja reše na međunarodnom planu, rezultati su za sada veoma mali. Stoga su u godinama koje dolaze neophodni hitni dodatni napor država i međunarodnih i nevladinih organizacija u uspostavljanju novih obrazaca pregovaranja na globalnom planu o pitanjima koja se tiču životne sredine u najširem smislu, kao uspostavljanje novih normi ponašanja svih zainteresovanih. Jer, bez globalnog pristupa u rešavanju ovih problema, „formula vestfalskog mira će se opet pojaviti kao barijera uspešnom rešavanju zajedničkih problema”, zaključuju Kegli i Rejmond.²⁵

²⁴ Ch. W. Jr. Kegley, G. A. Raymond, op. cit., str. 162.

²⁵ Op. cit., str. 164.

3. Protivrečnosti globalizacije

Globalizacija nosi u sebi i mnoge protivrečnosti. Dok, s jedne strane, njome označavamo snažan rast virtuelnog kapitala, ekonomskih potencijala, uz stvaranje svetskog tržišta putem širenja trgovine i protoka kapitala, kao i ubrzan tehnološki, komunikacioni i informacioni progres, ona, s druge strane, predstavlja visoko neujednačen proces koji pojačava nejednakost između i unutar zemalja, favorizujući pojedine regije u svetu ili neke socijalne grupe u odnosu na druge. Iz tih razloga globalizacija se ne može procenjivati isključivo iz ugla pozitivnih ekonomskih, tehnoloških i informacionih efekata, već i u odnosu na neujednačene i negativne posledice koje izaziva u svetskoj ekonomiji i politici. Otuda je paradox globalizacije u tome što ona „integriše i ujedinjuje, ali i fragmentira i marginalizuje, stvarajući ogromne pritiske i tenzije unutar država. Da li stoga globalizacija promoviše demokratiju ili je sažima, ili čini oboje?”²⁶

Odnos između globalizacije i liberalne demokratije je dvostrukturalni i protivrečan iz mnogih razloga. Jedan od njih je što pojedine zemlje u nerazvijenim regionima, i pored nastojanja da usvoje temeljne principe liberalne demokratije i političkog pluralizma, nisu uspele u tome, prvenstveno zbog dominantno autoritarne društvene strukture i manjka ljudskih prava. Zbog potpunog odsustva demokratskih institucija vlasti, političkog pluralizma i slobodne ekonomske incijative, nesvesne značaja izgradnje jakih demokratskih institucija kao ključnog elementa mikroekonomskog i makroekonomskog razvoja, takve zemlje su na globalizaciju reagovale potpuno negativno. Odbojnosc prema osnovnim vrednostima zapadnih društava koja su prednjačila u nastojanjima da se na globalnom planu nametnu neoliberalne vrednosti, principi apsolutno slobodnog tržišta i njihovi kulturni obrasci, bili su osnovne karakteristike ponašanja pojedinih zemalja, tako da su se one još više zatvarale u sopstvene granice. Kao posledica javljali su se snažni socijalni nemiri, a manjak demokratije i političkog pluralizma doveo je do jačanja političkih protesta i osnivanja različitih, pa i radikalnih socijalnih i političkih pokreta. Ekonomski, kulturni i politički uticaji globalizacije u kombinaciji sa pomenutim slabostima nerazvijenih društava, doprineli su bujanju nacionalističkih i fundamentalističkih pokreta koji su još više destabilizovali opšte stanje u tim zemljama. Ti procesi bili su posebno karakteristični za zemlje Istočne i jugoistočne Evrope (bivši Sovjetski Savez, Jugoslavija), zemlje Istočne Azije (Afganistan, Irak, Iran) i dr. Krvavi etnički i verski konflikti doveli su u pitanje neke osnovne norme nastajućeg svetskog poretku. Zato je jedan od najvećih problema u tumačenju efekata globalizacije bio sažet u pitanju: kako prevazići nesaglasnosti o načinu uređenja globalizovanog sveta i stvoriti novi međunarodni poredak? O tom pitanju mišljenja su još uvek podeljena. Po jednom shvatanju, međunarodni poredak se može i treba uređiti stvaranjem međunarodnih organizacija i institucija u demokratskom postupku, uz poštovanje i očuvanje nacionalnog i kulturnog identiteta

²⁶ Z. Öniş, „Neoliberal Globalization and the Democracy Paradox: The Turkish General Elections of 1999”, *Journal of International Affairs*, vol 54, no. 1, str. 284-285.

svakog učesnika, a u tako stvorenim organizacijama i institucijama treba da postoji ravnopravnost svih subjekata u izražavanju i ostvarivanju njihovih interesa. Po drugom shvatanju, uspostavljanje novog svetskog poretku treba da bude okvir za uređenje globalizovanog čovečanstva u kome bi odlučujuću ulogu imale ekonomski i politički najrazvijenije i najmoćnije države.

Neki od procesa koji obeležavaju globalizaciju, posebno globalna tehnološka i informaciona revolucija, doprineli su ne samo pojavljivanju mekih oblika moći, već i revolucionarnim promenama u strukturi i raspodeli moći. Naime, nove tehnologije i informacioni sistemi utiču na ubrzani razvoj konvencionalnih vojnih potencijala i vojne industrije uopšte, kao i na širenje oružja za masovno uništenje, posebno hemijskog i biološkog oružja. I pored jačanja svesti o potrebi da se proizvodnja i trgovina ovim oružjem stavi pod stroge međunarodne režime koji će u svim aspektima doprineti standardizaciji njegove upotrebe, pre svega u mirnodopske svrhe, mnoge države iz uskosebičnih interesa, vođene logikom dileme bezbednosti, nastoje da dođu u posed tog oružja. U tome im uveliko pomaže činjenica da je svet povezan u globalnu informacionu mrežu, koja pruža velike mogućnosti da se dođe do znanja, sredstava i sirovina neophodnih za proizvodnju oružja za masovno uništenje.

Ekonomski i tehnološka globalizacija, globalizacija materijalne prozvodnje i širenje informacija, uticali su i na uspostavljanje novih kulturnih obrazaca i stila života, koji su uslov stvaranja globalne kulture. Kulturna globalizacija uzrokovala je nagle promene u tradicionalnim paradigmama, tako da se u današnjem „hipermedijskom okruženju, koje odlikuje eksplozija komunikacionih tehnologija, fundamentalna logika realpolitike ukršta sa logikom kulturpolitike (kulturpolitik)”.²⁷ To znači da ostvarenje državnih interesa, uključujući i bezbednost, značajno zavisi od promocije državnih vrednosti i ideja (kulturnih osobenosti) unutar drugih nacija. Kulturna globalizacija²⁸ može se shvatiti kao „univerzalizacija pojedinačnih interesa”, „globalna valorizacija pojedinačnih identiteta”,²⁹ odnosno proces kojim se lokalne vrednosti, norme i praksa prelivaju i šire na globalni nivo putem transnacionalnih komunikacionih kanala, koje odlikuju konvergencija – približavanje i dezintegracija. Naime, kad su neki izvori više uticajni, tada proces kulturne globalizacije doprinosi razumevanju, socijalnoj i političkoj konvergenciji nacija, dok u situacijama u kojima nekoliko izvora vrši jednak uticaj, proces rezultira divergentnim ponašanjem. Tehnološka globalizacija presudno utiče na stvaranje sveta u kome je veoma teško zaštитiti se od spoljnih kulturnih uticaja, tako da kulturnu

²⁷ P. C. Pahlavi, „Cultural Globalisation and the Politics of Culture”, CEPES, Quebec, Canada, October 2003, str. 5.

²⁸ Za nju se koristi i izraz (neologizam) „glokalizacija” (glocalization); op. cit., str. 6. Poznati izraz „misli globalno, deluj lokalno” izražava suštinu ovog neologizma u smislu da on odražava pravi sadržaj dinamike iskazane kroz odnos globalno – lokalno. J. N. Pieterse, „Globalization as Hybridization”, u: F. J. Lechner, J. Boli, eds., *The Globalization Reader*, Malden, Blackwell Publishers, Massachusetts, 2000, str. 102.

²⁹ Op. cit., str. 102.

globalizaciju odlikuje dinamika homogenizacije kojom se potire značaj lokalnih kulturnih identiteta i stvara „posttradicionalni kolektivni identitet”, odnosno univerzalni kulturni obrasci i identitet. Kulturna globalizacija se tako može opisati kao proces koji odlikuju centripetalne sile konvergencije i centrifugalne sile dezintegracije. Sile dezintegracije označavaju proces reafirmacije lokalnih kultura (ponovno vraćanje lokalnim tradicionalnim kulturama i promocija autohtonih identiteta) u odnosu na nastojanja da se putem integrativnih sila konvergencije obrazuju univerzalne kulturne vrednosti i obrasci ponašanja. Kulturnoj homogenizaciji suprotstavlja se kulturna diferencijacija.

Globalizacija u oblasti kulture, dakle, uzrokuje dva procesa: univerzalizaciju i stvaranje „globalne kulture” i fragmentaciju i umnožavanje identiteta. Međutim, težnje ka formiraju globalnih obrazaca ponašanja, „globalne kulture” i „globalnog civilnog društva”, kod mnogih su proizvele nezadovoljstvo, strah i neizvesnost za budućnost tradicionalnih vrednosti, kao što su nacionalna i kulturna autohtonost. U odnosu na globalizaciju, koja u svim svojim aspektima nastoji da umanji uticaj nacionalnih država u mnogim sferama života, fragmentacija, kao suprotan proces, doprinosi oživljavanju etničkih i verskih identiteta i ponovnoj reprodukciji nacija.

Ideja o uspostavljanju globalne kulture na principima i temeljima „kulturnog imperijalizma” rođena je unutar tzv. zapadnog civilizacijskog kruga, iz koga je kao univerzalan proces potekla i globalizacija. Zato se globalizacija u oblasti kulture naziva i „amerikanizacijom”, „vesternizacijom – pozapadnjačenjem”, ili „kulturnim imperializmom” i „kulturnom sinhronizacijom – homogenizacijom”.³⁰ U čemu je značaj kulture u kontekstu rasprave o dezintegrativnim uticajima globalizacije, posebno u kontekstu ponovnog oživljavanja autohtonih kulturnih obrazaca kao odgovora na pokušaje zapadnog sveta da nametne sopstvene kulturne vrednosti, etičke principe i stil života za osnov modernizacije ostatka sveta i njegovu kulturnu homogenizaciju? Neke odgovore na rastuće tenzije između različitih kultura (civilizacijskih krugova) pokušao je da da Semuel Hantington u brilijantnoj studiji pod naslovom „Sukob civilizacija i preuređenje svetskog poretku”, u kojoj analizira različite trendove unutar jedinstvene ljudske civilizacije, kao i odnose između modernih civilizacija, pružajući, kako kaže Henri Kisindžer, „izazovan okvir za razumevanje svetske politike u 21. veku”.

Jedno od osnovnih obeležja civilizacija jeste religija, na kojoj se i temelje i počivaju velike civilizacije. Civilizacije se ubrzano razvijaju negujući svoju tradiciju, kulturu, jezik i religiju, a time i sopstveni identitet. Ista stvar, smatra Hantington, je i sa religijom. Budući da nije moguća pojавa jednog univerzalnog jezika, ne postoji ni mogućnost pojave univerzalne religije. Zato po Hantingtonu kraj 20. veka predstavlja period sveopštег kulturnog i religijskog preporoda širom sveta, a prirodu dodira civilizacija opredeljuju u velikoj meri etnička i verska osećanja i različiti kulturni identiteti. Preporod nezapadnjačkih kultura i nehrisćanskih religija obeležava svetske odnose na početku 21. veka, jer nezapadne civilizacije i kulture

³⁰ J. Tomlinson, „Cultural imperialism”, u: F. J. Lechner, J. Boli, eds., op. cit., str. 311.

odbijaju pozapadnjačenje i vraćaju se svojim autohtonim kulturnim vrednostima i identitetima. Preporod kultura Hantington objašnjava na sledeći način: „Distribucija kultura u svetu reflektuje distribuciju moći... Ekspanzija moći civilizacija obično se kroz istoriju događala istovremeno sa cvetanjem njene kulture i skoro uvek je podrazumevala korишћenje te moći za proširenje svojih vrednosti, prakse i institucija na druga društva. Univerzalna civilizacija zahteva univerzalnu moć”³¹.

Prema tome, ako nema univerzalne moći, male su šanse za stvaranje univerzalne civilizacije, univerzalnih vrednosti i obrazaca ponašanja. Procesi idu u sasvim drugom smeru. Budenje i obnova religija i verski preporod prirodan je odgovor na pokušaje uspostavljanja kulturne hegemonije zapadnog sveta. To ne znači odbijanje modernizacije kao neke univerzalne vrednosti, već odbijanje sekularizma, moralnog relativizma i prepuštanje užicima, tako da dolazi do reafirmacije nekih drugih vrednosti (reda, discipline, rada, uzajamne pomoći i ljudske solidarnosti). Pitanje iz vremena hladnog rata: „Na čijoj ste strani?”, zamenjeno je pitanjem: „Ko ste?”³²

Pojedini autori iskazuju ozbiljnju rezervu za Hantingtonovo određenje i klasifikaciju civilizacija, kao i tvrdnju o izvesnosti sukoba između civilizacija u budućnosti.³³ Sukobi slični Hantingtonovim sukobima civilizacija dešavali su se i u 18. veku (ogromno neprijateljstvo između Habsburškog i Otomanskog carstva). Vodeći se tom logikom, može se reći da kulturne razlike među ljudima mogu da uzrokuju podele i umanje napore da bi se eventualni sukobi rešili. Ali, malo je dokaza za to da one same mogu da izazovu sukobe ili njihov ekstremni vido – ratove. Isto tako, ne postoji dokaz ni za to da bi kolektivna lojalnost mogla da bude preneta sa jedne nacije na čitavu civilizaciju. U prilog kritici Hantingtonovih postavki o sukobu civilizacija, mogu se navesti i činjenice da su, s obzirom na neke konkretnе istorijske događaje posle Hladnog rata (sukob u Ruandi), izvesniji sukobi na nižem nivou (između etničkih zajednica unutar jedne države), odnosno manje etničke zajednice se pre mogu spustiti na nivo na kome se vrši genocid, nego civilizacije. To potvrđuje činjenica i da su zaraćene strane u Ruandi pripadale istoj civilizaciji. Stoga, kulturne napetosti nastale usled širenja sekularnih zapadnih vrednosti, umesto da podstiču solidarnost unutar civilizacija koje se protežu na periferijama međunarodnog sistema, više vode ka ponovnom razbuktavanju agresivnih partikularizama ili u najmanjem parohijalizma.

³¹ S. Hantington, *Sukob civilizacija*, CID, Podgorica, 1998, str. 100.

³² Op. cit., str. 139.

³³ C. Brown, *Understanding International Relations*, 2. ed., St. Martins Press, New York, 2001, str. 233.

4. Dinamika fragmentacija i fragmegracija

Česta konstatacija uglednih istraživača, kada je reč o savremenim procesima i odnosima u svetu, može se izraziti na sledeći način: „Ako je Hladni rat bio obeležen nekim oblicima izvesnosti i stabilnosti, aktuelni međunarodni poredak odlikuje velika nestabilnost, čak i haos”.³⁴

Tako je za pojedine autore završetak 20. veka označio pojavu i jačanje protivrečnih organizacionih energija povezanih sa globalizacijom i fragmentacijom, koje čine usaglašen okvir za napad na primat suverenih teritorijalnih država koje su predstavljale gradivni stub dotadašnjeg svetskog poretku.³⁵ Uporedo sa tim procesima, i neke transnacionalne socijalne snage počinju naginjati formiranju nekog oblika globalnog civilnog društva, obezbeđujući izvore za projekat uspostavljanja tzv. globalne demokratije.³⁶ Značajano je i ponovno oživljavanje religija usko povezanih sa usponom svesti o pripadnosti pojedinim civilizacijama. Otuda i količina pesimizma za budućnost sveta koju je izneo Ričard Has (Richard N. Haass) uopšte ne čudi: „Mi živimo u epohi protivrečnosti: globalizacije i fragmentacije, mira i sukoba, prosperiteta i siromaštva.”³⁷

Bez obzira na to u kojoj meri i odnosu stabilnost i bezbednost u budućnosti mogu biti narušeni zbog izbijanja unutrašnjih (unutaretničkih, međuetničkih, međukonfesionalnih i verskih) konflikata ili sukoba civilizacija, svetsku politiku na početku novog milenijuma odlikuju duboki tektonski poremećaji, čemu doprinosi i ponovno razbuktavanje sukoba na svim nivoima. Posledice globalizacije nisu zasad ostavile samo pozitivan trag na aktuelnu stvarnost međunarodnih odnosa. Iz mnogih razloga, globalizacija je presudno uticala i na pojavu drugog procesa koji obeležava novi milenijum – *fragmentacije*. Tako se nacionalne države danas nalaze u procepu između dve sile: fragmentacije, koja nastaje i razvija se unutar nacionalnih država, i globalizacije, koji se odvija izvan (moći) nacionalnih država. U sadašnjem svetu, koji odlikuju procesi ubrzane ekonomske, tehnološke i informacione integracije, kulturne homogenizacije i asimetrične međuzavisnosti, „suverenitet država je doveden u opasnost od dva isprepletena procesa: globalizacije i političke fragmentacije. Globalizacija i fragmentacija tako su postale „blizanačke teme” (twin themes)³⁸ naučne i popularne literature koja se bavi budućnošću država i sveta u celini.

³⁴ Z. Bžežinski, *Out of Control, Global Turmoil on the Twenty-First Century*, New York, 1993; J. N. Rosenau, „Ominous Tensions in a Globalizing World”, u: Conference on International Relations, Middle East Technological University, Ankara, Turkey, 2002.

³⁵ R. Falk, „World Prisms: The Future of Sovereign States and International Order”, u: *Harvard International Review*, Summer 1999, str. 30.

³⁶ F. Kiningam, *Teorije demokratije*, Filip Višnjić, Beograd, 2003; A. Lajphard, *Modeli demokratije*, CID, Podgorica, 2003.

³⁷ R. N. Haass, „What to Do With American Primacy”, *Foreign Affairs*, vol. 78, no. 5, 1999, str. 37.

³⁸ Sh. Biswas, „W(h)ither the Nation-state? National and State Identity in the Face of Fragmentation and Globalisation”, *Global Society*, vol. 16, no. 2, 2000, str. 175-198.

Fragmentacija je termin koji se koristi da bi se opisao proces suprotan globalizaciji. Ona upućuje na suprotstavljanje pritiscima globalizacije, nastojanje da se održi tradicionalna nezavisnost država ili društvenih grupa u rešavanju nekih ključnih pitanja, nezavisno od entiteta koji deluju izvan nacionalnih granica. U većini literature fragmentacija je usredsređena na etničke (i verske) sukobe unutar postojećih država. Fragmentacija, dakle, podstiče razgradnju globalizovanog međunarodnog sistema država, kao i umnožavanje subnacionalnih identiteta unutar nacionalnih država.

U posthладноратовском свету suverenitet nacionalnih država je u velikoj meri ograničen procesom globalizacije, tako da mnogi proriču krizu nacionalnih država (*crisis of the nation state*) i „kraj nacija” (*the end of nations*) u odnosu na tradicionalna shvatanja. S druge strane, neki predviđaju da će se moći i autoritet država preliti u dva pravca: prema međunarodnim režimima i organizacijama, i prema lokalnim vladama, nacijama i plemenima (tribes). Ova dva pravca prelivanja moći i autoriteta nacionalnih država posledica su globalizacije i fragmetacije.³⁹ Fragmentacija, odnosno dezintegracija država jedna je od najznačajnijih posledica globalizacije. Uzroci te dezintegracije su dvojaki: proces globalizacije doveo je do smanjenja kapaciteta država i gubljenja njihovog tradicionalno shvaćenog legitimiteata; kraj Hladnog rata doveo je do ispoljavanja političkog identiteta i kulturnog nasleđa pojedinih nacija, a pritajene etničke i verske netrpeljivosti izbile su na površinu i dovele do oružanih sukoba.⁴⁰

Mnogi pisci smatraju da su postmodernizam ili novi oblici ekonomske i kulturne globalizacije doveli do etničke fragmentacije (*ethnic fragmentation*) svuda u svetu. Međutim, etnička fragmentacija nije nova pojava u modernom svetskom sistemu, niti je ona jedini aspekt nove faze postmodernizma ili trenutne globalizacije.⁴¹ Obrazovanje etničkih identiteta i pojava etničkih sukoba su istorijski procesi, ugrađeni u logiku i strukturu svetskog sistema od njegovog postanka. Istočili su poznati ideološki projekti, kao što je rasizam, koji su određene etničke grupe ili cele nacije favorizovali u odnosu na druge, što je vodilo političkoj nejednakosti, polarizaciji, isključivosti, diskriminaciji i represiji. Krajnji efekat takvih projekata bio je etnička diferencijacija, gušenje prava i marginalizacija etničkih manjina. Prema tome, kršenje prava etničkih i manjinskih grupa je istorijska činjenica, a ne nova (moderna) pojava uzrokovana procesima kao što je globalizacija.

Danas se etnički sukobi javljaju kao rezultat strukturalnih protivrečnosti između nastojanja da se uspostavi kulturna hegemonija i etnička raznovrsnost u

³⁹ Velika rasprava o krizi nacionalnih država vođena je u posebnom broju časopisa *Political Studies*, vol. 42, *Special Issues*, 1994, i u zborniku *The Contemporary Crisis of the Nation State*, Blackwell Publishers, Oxford, 1995, u ediciji Džona Duna (John Dunn); op. cit., str. 176-177.

⁴⁰ S. Avramov, *Trilateralna komisija*, „Idij”, Veternik, 1998. str. 105.

⁴¹ W. A. Dunaway, „Ethnic Conflict in the Modern World-System: The Dialectics of Counter-Hegemonic Resistance in an Age of Transition”, *Journal of World System Research*, vol. 9, no. 1, 2003, str. 4-7.

svetu. Nastanak nacija i nacionalna homogenizacija su dijalektički procesi koji su u modernom svetskom sistemu doveli do strukturne diferencijacije etničkih grupa. Takođe, pojedine nacije nastoje da uspostave dominaciju nad drugim nacijama ili etničkim grupama, što dovodi do mobilizacije etničkih grupa i njihovog otpora takvim težnjama. Fragmentacija po etničkim linijama danas je glavni uzrok propasti država. U najvećim državama u tranziciji (Rusija, Kina i Indija), fragmentacija je uzokovala razbuktavanje oružanih sukoba (Čečenija, Kašmir), a ovi sukobi su po inerciji doveli do dodatnih političkih problema između ovih država u tranziciji i tržišnih demokratija. Takođe, fragmentacija je pružila i nove mogućnosti za širenje međunarodnog organizovanog kriminala i globalnog terorizma.

U biću fragmentacije postoje mnoge protivrečnosti i nedorečenosti. Dok je fragmentacija za neke negativan (dezintegrativan) proces, koji nastoji da umanji domete globalizacije (integracija, homogenizacija), za druge je pozitivan (integrativan) proces, koji u sebi nosi izvore ponovnog jačanja nacionalne svesti, etničkih identiteta i autohtonih kulturnih vrednosti, a time i jačanja nacionalnih država. Otuda postmodernu epohu odlikuju dva ključna protivrečna procesa: prvi podrazumeva centralizaciju, integraciju i, konačno, globalizaciju, dok se drugi odnosi na decentralizaciju, fragmentaciju i lokalizaciju. Procesi globalizacije i fragmentacije, međutim, moraju se posmatrati kroz prizmu interaktivnih uticaja koje vrše jedan na drugi, na različitim nivoima okupljanja, i sudsinski oblikuju savremeni svet.

Savremeni svet, dakle, predstavlja složen „pulsirajući organizam” stešnjen između dve preovladavajuće dinamike – globalizacije i fragmentacije. Da bi se uočile višestruke interakcije između ovih procesa, Džeјms Rozenau uvodi termin „fragmegracija” (fragmegration), kojim nastoji da objasni složene veze između dinamika fragmentacije i integracije, odnosno globalizacije i lokalizacije. Po njemu, fragmegracija naglašava svu protivrečnost, dvosmislenost, i neizvesnost vremena koje je pred nama. Njeni osnovni izvori su: mikroelektronske tehnologije, revolucija znanja i veština (skill revolution), organizaciona eksplozija, račvanje globalnih struktura, povećanje mobilnosti, slabljenje teritorijalnosti, država i suvereniteta, kriza autoriteta i globalizacija nacionalnih ekonomija.⁴²

⁴² J. N. Rosenau, „Globalization and Governance: Bleak Prospects for Sustainability”, IPG, no. 3, 2003, str. 11-29; J. N. Rosenau, „Ominous Tensions in a Globalizing World”, Conference on International Relations, Middle East Technological University, Ankara, Turkey, 2002.

Tabela 2. Neki izvori fragmegracije na četri nivoa okupljanja⁴³

Izvori fragmentacije \ Nivoi okupljanja	MIKRO	MAKRO	MIKRO – MAKRO	MAKRO – MAKRO
Mikroelektronske tehnologije	Omogućuje istomišljenicima da budu u kontaktu svuda u svetu.	Stvara otvorenije, povezivanje i zavisnije; daje im snagu da obezbede podršku.	Tera vlade da osopose opzicione grupe da se uspešnije mobilišu.	Ubrzava diplomatske procese; olakšava elektronsko osmatranje i obaveštajni rad.
Revolucija znanja i veštine	Proširuje narodima horizonte na globalnom polju; čini ih osetljivim na značaj udaljenih dogadaja; olakšava okretanje ka lokalnom okruženju.	Povećava sposobnost vladinih agencija da misle „van kutije“; daje priliku da se analiziraju izazovi.	Tera policiju da uspe, kroz povećanu sposobnost pojedinaca, da sazna kad, gde i kako da se uključi u kolektivnu akciju.	Uvećava kvantitet i poboljšava kvalitet veza među državama; učvršćuje njihove zajednice i prijateljstva.
Organizaciona eksplozija	Olakšava umnošavanje identiteta, podgrupisanje, udruživanje sa transnacionalnom mrežom.	Povećava sposobnost opozicionih grupa da formiraju i vrše pritisak za promenu politike; odvaja narode od svojih elita.	Doprinosi pluralizmu i smanjenju autoriteta; povećava verovatnoću izbijanja krize autoriteta.	Stvara globalnu scenu još više transnacionalnom, koja biva gušća oko nevladinih aktera.
Račvanje globalnih struktura	Daje sukobima primat i podstiče tenzije među pojedincima; usmerava ljude ka lokalnoj sferi i autoritetu.	Olakšava stvaranje novih sfera autoriteta i konsoliduje postojeće sfere u svetu sa više centara.	Osnažuje transnacionalno zastupanje od strane grupa i interese za ostvarenje uticaja kroz različite kanale.	Stvara institucionalne planove za saradnju o glavnim globalnim spornim pitanjima kao što su: trgovina, ljudska prava, itd.
Povećanje mobilnosti	Stimuliše maštu i obezbeđuje opsežnije kontakte sa stranim kulturama; povećava značaj autsajdera.	Povećava veličinu i značaj potkultura, dijaspora, i etničkih sukoba, jer ljudi teže novim šansama u inostranstvu.	Povećava kretanje preko granica, što smanjuje sposobnost vlada da kontrolišu nacionalne granice.	Povećava potrebu za međunarodnom saradnjom da bi se kontrolisali tokovi droge, novca, imigranata i terorista.
Slabljenje teritorijalnosti, država i suvereniteta	Slabi tradiciju i odanost naciji; povećava nepoverenje u vlade i druge institucije.	Pridodaje poroznosti nacionalnih granica i teškoći da da okvir svojoj politici.	Smanjuje poverenje u vlade; otežava mogućnost postizanja i održanja nacionanog konsenzusa.	Povećava potrebu za međudržavnom saradnjom o spornim globalnim pitanjima; smanjuje kontrolu nad događajima.
Krisa autoriteta	Preusmerava lojalnosti; ohrabruje pojedince da zamene tradicionalne kriterijume legitimnosti kriterijumima činjenja	Slabi sposobnosti vlada i drugih organizacija da samostalno kreiraju političke okvire	Olakšava sposobnost naroda da vrše pritisak ili parališu svoje vlade, Svetsku trgovinsku organizaciju i druge organizacije.	Uvećava sposobnost vladinih i nevladinih organizacija; ohrabruje diplomatsku opreznost u pregovaranjima.
Globalizacija nacionalnih ekonomija	Povećava stalež potrošača; povećava jedinstvene ukuse; povećava brigu za poslom; proširuje jaz između pobednika i gubitnika.	Komplikuje zadatke državnih vlada naspram tržišta; podstiče poslovno udruživanje.	Povećava napore za zaštitu lokalne kulture i industrije; olakšava ispoljavanje snage u protestima; polarizuje zajednice.	Pojačava trgovinske i investicione sukobe; pruža podsticaje za stvaranje globalnih finansijskih institucija.

⁴³ Op. cit., str. 18-19.

Kad se sagledaju predloženi izvori fragmentacije na različitim nivoima okupljanja, može se izvesti niz zaključaka. Jedan od značajnijih je da se priroda aktuelne svetske politike teško može uspešno istražiti a da se ne uzmu u obzir svi načini na koje obični ljudi na individualnom nivou mogu neposredno oblikovati tok određenih dešavanja i promene u svetskom sistemu. Takođe, države i druge makrozajednice još su uvek glavni akteri na globalnoj sceni, kojima se ubrzano priključuje veliki broj drugih aktera (nevladine organizacije i dr.).

S druge strane, Rozeno pod fragmegracijom podrazumeva „interaktivne i uzročne veze između globalizovanih i lokalizovanih sila koje menjaju osnovnu strukturu svetskih odnosa”.⁴⁴ Ona liči na jedno hipotetičko analitičko raskršće koje presecaju globalizacija i fragmentacija, integracija i dezintegracija, međuzavisnost i pluralizam, uticaji različitih nivoa okupljanja, u kojima se efekti ovih procesa mogu procenjivati s obzirom na vrednosno opredeljenje prema dinamikama koje odlikuju pomenute sile. U sile globalizacije Rozeno ubraja aktivnosti koje: podstiču proces liberalizacije svetske ekonomije i objedinjavanje svetskog tržišta robe i kapitala u globalnim razmerama; stvaraju uslove za formiranje i rad globalnih ekonomskih i političkih institucija; obezbeđuju veći nivo međuzavisnosti uvođenjem tehnoloških i telekomunikacionih inovacija; nastoje homogenizovati nacionalne države i pokrenuti proces stvaranja modernog globalnog društva; nastoje nametnuti američku i zapadnu premoć i vrednosti, posebno u oblasti kulture, pre svega nametnjem engleskog jezika kao jezika komunikacije na globalnom nivou. S druge strane, sile lokalizacije podrazumevaju: suštinske promene u ponašanju ljudi širom sveta, posebno izvan „zapadnog civilizacijskog kruga”, zbog nastojanja da se uspostavi „zapadna hegemonija”, kao i neodgovornog ponašanja zapadnih sila prema ostaku sveta; produbljavanje jaza između bogatih i siromašnih u svetu (globalni apartheid);⁴⁵ smanjenje kvaliteta i kvantiteta resursa zbog globalnog zagrevanja, smanjenja obradivog zemljišta i opšteg uništavanja životne sredine; pojavu masovnih migracija, odbojnosti i predrasuda prema pokušajima nametanja novih obrazaca ponašanja i „hibridnog univerzalnog identiteta”; ponovno oživljavanje etnocentrizma, etničke i rasne mržnje i vraćanje tradicionalnim običajima; pojavu pokreta za očuvanje kulturnog nasleđa, posebno jezika; pojavu novih pretnji bezbednosti kao što je globalni terorizam; bujanje verskog fundamentalizma i nacionalizma.

⁴⁴ J. N. Rosenau, „Distant Proximities: The Dynamics and Dialectics of Globalization”, u: B. Hettne, ed., *International Political Economy: Understanding Global Disorder*, Zed Books, London, 2004.

⁴⁵ S. Avramov, op. cit., *Trilateralna komisija*, str. 80.

Tabela 3. Primer uzajamnih dinamika fragmegracije⁴⁶

Sile globalizacije	Sile lokalizacije
Slobodna trgovina	Promene ponašanja ljudi i nacija
Međunarodne korporacije, međunarodna osiguravajuća društva, razmena novca.	Zbog neodgovornih poduhvata SAD i Zapada, povećanje jaza između bogatih i siromašnih zemalja u svetu.
Globalne političke i ekonomске institucije (UN, World Bank, IMF, WTO)	Nedostaci resursa uzrokovani globalnim zagrevanjem, smanjenje obradivog tla i uništavanje životne sredine, masovne migracije, predrasude, etnocentrizam, etnička i rasna mržnja
Engleski kao univerzalni jezik	Pokreti za očuvanje kulturnog nasleđa, čija je osnova često jezik i običaji.
Američko vojno, ekonomsko i kulturno jačanje	Ozlojeđenost američkom hegemonijom, terorizam
Modernizacija, naučne i tehnološke inovacije u informacijama i saobraćaju	Tradicionalizam, religijski fundamentalizam, nacionalizam

Kada se govori o fragmegraciji, moraju se uzeti u obzir dve ambivalentne dinamike koje odlikuju međunarodni sistem krajem 20. i početkom 21. veka. Prva se odnosi na proces – sile globalizacije koje svojim uticajima mogu doprineti izgradnji novog i bezbednijeg svetskog poretku i, istovremeno, uzrokovati mnoge negativne posledice po stabilnost tog poretkta. Zbog pozitivnih efekata globalizacije poredak može podstići ljudе na svim nivoima okupljanja da prihvate nove oblike dogovora u cilju rešavanja spornih pitanja na kreativan i miran način, dozvoljavajući različitim grupama da slobodno učestvuju u raspravi i rešavanju tih pitanja. Suprotno, poredak može dovesti do zastoja u pregovorima i uspostavljanja tzv. tiranske hijararhije koja sprečava slobodno učešće svih subjekata koji su zainteresovani za rešavanje određenih spornih pitanja. Druga dinamika se odnosi na fragmentaciju koja može dovesti do prekidanja veza među ljudima na različitim nivoima okupljanja i haosa, ali i do jačanja uticaja pojedinaca na svetske događaje i porasta pluralizma, koji je uslov da različite grupe ostvare svoje ciljeve.

Stoga, da bi se pravilno shvatile veze između porekta i fragmentacije, važno je prepoznati da su oba pojma ispunjena različitim značenjima, da je „poredak za jednu osobu nered za drugu, i da ono što je fragmentacija za nekog, za druge je povezanost“ (Rosenau). I poredak i fragmentacija, drugim rečima, mogu biti poželjni i nepoželjni, u zavisnosti od perspektive vrednosti iz koje se procenjuju.

⁴⁶ J. N. Rosenau, *Distant Proximities*, Internet 14/07/2004, www.pupress.princeton.edu/chapters/s7529.pdf; J. N. Rosenau, „Distant Proximities: The Dynamics and Dialectics of Globalization“, u: B. Hettne, ed., *International Political Economy: Understanding Global Disorder*, Zed Books, London, 1995, str. 46-65.

Ključna dilema danas je: da li globalizacija podstiče dugotrajne procese pomirenja među onim grupama koje se nalaze u naizgled teško rešivim tenzijama, i da li se liberalizacija i globalizacija mogu suprotstaviti opštem haosu u svetu i obezbediti više bezbednosti za narode i zajednice, konačno i stabilan poredak? Da bi se rešila ova dilema neophodno je izvršiti razlikovanje između poretna i fragmentacije u, i među društvima, s jedne strane, kao i između poželjnih i nepoželjnih uslova, s druge strane, i to ispitivanjem delovanja pomenutih dinamika na više nivoa okupljanja.

Poredak i fragmentacija oduvek su bili integralne karakteristike svetskih događaja, ali su zbog tehnološkog napretka danas znatno više u interakciji nego ikada ranije. Tempo globalnog života unutar država i među njima ubrzao se do te mere da postoje veliki izgledi da se potvrdi da svako jačanje poretna dovodi do porasta fragmentacije, i obrnuto. Da bi se istakao i uočio stepen ove interakcije, istraživači uvođe u analizu tzv. fragmegraciju, kojom nastoje da objasne načine na koje su tenzije između poretna i fragmentacije nerazdvojivo međusobno povezane. To rade tako što daju tabelu koja opisuje četiri različita društvena uslova i političke forme koje mogu preovladati kad su vrednosne dimenzije poretna i fragmentacije uzete u obzir.

Tabela 4. Poželjan i nepoželjan poredak i fragmentacija⁴⁷

	POREDAK	FRAGMENTACIJA
POŽELJNO	Centralizovana demokratija	Decentralizovani pluralizam
NEPOŽELJNO	Tiranija	Haos

Otuda „poredak i fragmentacija čine suviše značajne dinamike koje obeležavaju savremeni svet da bi se ignorisale”, ocenjuje Rozeno, jer se „u budućnosti ne mogu očekivati neke nove transformacije izvan ovih procesa”.⁴⁸ Složene interakcije između globalizacije i fragmentacije pre će doprineti izgledu sveta u kome će biti više ostrva sa poželjnim poretkom i fragmentacijom (zone mira), okruženih okeanima nepoželjne tiranije i haosa (zone nemira), gde neće dolaziti do jačih uticaja između njih i međusobnog povređivanja – što je svojevrsna pat pozicija koja ne daje nadu za značajnije promene u bilo kom pravcu.

5. Umesto zaključka

Šta, na osnovu svega izloženog, zaključiti o perspektivama procesa globalizacije i fragmentacije u trećem milenijumu?

Suštinsko obeležje globalizacije je da označava objektivan i zakonomeran proces povezivanja, prožimanja i objedinjavanja sveta uprkos njegovoj privrednoj, političkoj, kulturnoj, pa i civilizacijskoj raznovrsnosti. Ona ima svoje korene i svoj

⁴⁷ Op. cit.

⁴⁸ Op. cit.

razvojni put i predstavlja nezaustavljeni tok savremene istorije i civilizacije koji otpočinje širenjem proizvodnje i finansijskog tržišta tokom druge polovine 19. veka. Ujedinjavanje sveta u ljudsku zajednicu, čovečanstvo, nastaje kao rezultat tehnološko-informatičke revolucije i njome izazvane kompresije vremensko-prostorne distance (Pečujlić), stvaranja globalnog tržišta i moćnih transnacionalnih ekonomskih i političkih organizacija, kao i formiranja svesti o međuzavisnosti odnosno neminovnosti povezivanja, prožimanja i objedinjavanja sveta.

Preovlađujuća neoliberalna forma globalizacije danas znači neminovnost osvajanja prostora, ili posredstvom nametanja „kriterijuma, uslova i pravila po standardima jedine preostale supersile” (Prvulović), ili ekonomskom nužnošću i snagom megakapitala koji ne poznaje granice. Njena ekomska dimenzija je krajnje protivrečna i neizvesna jer se izražava kao uporedni privredni progres i socijalni regres, potpuna ekomska superiornost i socijalna inferiornost. Demontaža države blagostanja na Zapadu (kroz Reganovsko-tačerovsku privatizaciju i deregulaciju) i destrukcije kakve-takve socijalne države u zemljama realsocijalizma po receptima radikalnih neoliberalnih (poput Hajeka), dala je snagu virtuelnom i korporativnom megakapitalu da slama nacionalne i lokalne barijere i stvara uniformna pravila ponašanja na globalnom nivou. To za posledicu ima stvaranje svetskog rezervoara jeftine najamne radne snage i najmanjih socijalnih davanja, odnosno širenje provalije između ultrabogatih i sve bednijih, kako između, tako i unutar država. Politička dimenzija globalizacije manifestuje se kroz proces stvaranja globalne autoritarne „paradržave” koja preti, s obzirom na mogućnost vojnog, humanitarnog i antiterorističkog intervencionizma, umesto stvaranju „otvorenog i demokratskog društva” (K. Popper), autoritarnošću novog tipa. U sferi kulture, poništavanje autentičnih vrednosnih specifičnosti nacionalnih kultura i nastojanje da se stvore univerzalne monokulturne („mekdonalizujuće”) vrednosti – ne vodi mirnoj, već opasnoj uniformnosti i sukobu civilizacija čiji smo svedoci širom sveta, od Avganistana, Bosne, Kosova i Metohije, do Bliskog istoka.

S druge strane, to za svoju posledicu, posebno u nerazvijenom delu sveta, ima jačanje svesti da se održi tradicionalna kulturna autentičnost, kao autonomija država ili društvenih grupa u rešavanju nekih ključnih pitanja, nezavisno od supranacionalnih entiteta koji deluju izvan nacionalnih granica. Na taj način fragmentacija podstiče razgradnju pod pokroviteljstvom bogatih i moćnih, uveliko formiranih pravila u globalizovanom međunarodnom sistemu država, kao i umnožavanje subnacionalnih identiteta unutar nacionalnih država. Zato je krajnje neizvesna budućnost sveta i njegova bezbednost u neoliberalnoj globalističkoj viziji, kao i onoj koja proističe iz dinamike fragmentacija i traženja novih identiteta i njenih mogućih posledica. Zbog toga se, danas, u trećem milenijumu, mora ne samo uvažavati, već i uzeti u obzir opominjuće iskustvo prethodnih razdoblja, pre svega tri svetska rata, dva oružana i jednog hladnog, narastanje etničkog nacionalizma, međunarodnog terorizma i sukoba na verskoj, pa i civilizacijskoj osnovi. Dakle, danas, kako ističe F. Major, „celokupna vizija sveta koja traži novu ravnotežu

snaga i uticaja može da se zasniva samo na otvorenom i plodnom dijalogu i punom uvažavanju i poštovanju dostojanstva drugih ili, drugim rečima, na uvažavanju kulturne specifičnosti svakog naroda". Otuda smo dužni da se na svaki način suprotstavimo svim sferama čovekovog ličnog i društvenog otuđenja i podržimo odgovarajuće izražavanje kulturnog identiteta, što ne znači nametanje procesa mondijalizacije jer svako nametanje, pa i nametanje ljudskih prava, demokratije i potrošačkog društva predstavlja formu porobljavanja i neslobode.

Literatura

- Avramov, S.: *Trilateralna komisija*, Idij, Veternik, 1998.
- Biswas, Sh.: „W(h)ither the Nation-state? National and State Identity in the Face of Fragmentation and Globalisation”, *Global Society*, vol. 16, no. 2, 2000.
- Blas, V.: „Uticaj globalizacije na Istočnu Evropu”, *Megatrend revija*, vol. 2, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.
- Brown, Ch.: *Understanding International Relations*, 2. ed., St. Martins Press, New York, 2001.
- Bžežinski, Z.: *Američki izbor – globalna dominacija ili globalno vođstvo*, Politička kultura, Zagreb, 2004, CID, Podgorica, 2004.
- Bžežinski, Z.: *Velika šahovska tabla*, CID, Podgorica, 1999.
- Dal, R.: *Demokratija i njeni kritičari*, CID, Podgorica, 1999.
- Falk, R.: „World Prisms: The Future of Sovereign States and International Order”, *Harvard International Review*, Summer 1999.
- Gidens, E.: *Sociologija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.
- Goše, M.: *Demokratija protiv same sebe*, Filip Višnjić, Beograd, 2004.
- Haass, R. N.: „What to Do With American Primacy”, *Foreign Affairs*, vol. 78, no. 5, 1999.
- Huntington, S.: *Sukob civilizacija*, CID, Podgorica, 1998.
- Held, D.: *Demokratija i globalni poredak*, „Filip Višnjić”, Beograd, 1997.
- Kegley, Ch. W. Jr. – Raymond, G. A.: *Exorcising the Ghost of Westphalia: Building World Order in the New Millennium*, Prentice Hall, New Jersey, 2002.
- Kellner, D.: *Globalization and the Postmodern Turn*, <http://www.gseis.ucla.edu/courses>.
- Keohane, R. O. – Nye, J. S. Jr.: *Power and Interdependence*, 3. ed., Longman, New York, 2001.
- Kiningam, F.: *Teorije demokratije*, Filip Višnjić, Beograd, 2003.
- Koehane, R. O. – Nye, J. S. Jr.: „Power and Interdependence in the Information Age”, *Foreign Affairs*, vol 77, no. 5, 1998.
- Lajphard, A.: *Modeli demokratije*, CID, Podgorica, 2003.

- Marković, D. Ž.: *Sociologija i globalizacija*, Centar za usavršavanje rukovodilaca u obrazovanju, Beograd, 2000.
- Nye, J. S. Jr.: „Soft Power”, *Foreign Policy*, no. 80, 1990.
- Nye, J. S. Jr.: *Understanding International Conflicts*, Longman, New York, 2002.
- Öniş, Z.: „Neoliberal Globalization and the Democracy Paradox: The Turkish General Elections of 1999”, *Journal of International Affairs*, vol 54, no. 1, 2000.
- Pahlavi, P. C.: „Cultural Globalisation and the Politics of Culture”, CEPES (Centre D'études des Politiques Etrangères et de Sécurité), Quebec, Canada, 2003.
- Pavićević, V.: *Aspekti globalizacije – sa pregledom osnovnih pojmova*, „Dosije”, Beograd, 2003.
- Pečujlić, M.: *Globalizacija – dva lika sveta*, „Gutenbergova galaksija”, Beograd, 2002.
- Pieterse, J. N.: „Globalization as Hybridization”, Lechner, F. J. – Boli, J. eds., *The Globalization Reader*, Malden, Blackwell Publishers, Massachusetts, 2000.
- Pirages, D.: *Globalization: A Cautionary Note*; <http://www.aaas.org/spp/yearbook/2000/>
- Popov, Č.: *Novi svetski poredak – prethodnici istorijske epohe*, „Smisao”, Beograd, 1999.
- Prvulović, V.: „Proces globalizacije – za i protiv”, *Zbornik radova*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2003.
- Rols, Dž.: *Teorija pravde*, CID, Podgorica, 1989.
- Rosenau, J. N.: „Distant Proximities: The Dynamics and Dialectics of Globalization”, u: Hettne, B., ed., *International Political Economy: Understanding Global Disorder*, Zed Books, London, 2004.
- Rosenau, J. N.: „Globalization and Governance: Bleak Prospects for Sustainability”, IPG, no. 3, 2003.
- Rosenau, J. N.: „Ominous Tensions in a Globalizing World”, Conference on International Relations, Middle East Technological University, Ankara, Turkey, 2002.
- Sartori, Đ.: *Demokratija – šta je to?*, CID, Podgorica, 2001.
- Tomlinson, J.: „Cultural imperialism”, u: Lechner, F. J. – Boli, J., eds., *The Globalization Reader*, Malden, Blackwell Publishers, Massachusetts, 2000.
- Yergin, D.: „Globalization: the story of our new interconnected world”, *Social Education*, vol. 66, no. 2, 2002.

PROF. DR MARSEL MOLDOVANU
Institut za svetsku privredu, Rumunska akademija nauka, Bukurešt

NOVE DIMENZIJE SARADNJE CENTRALNE I JUGOISTOČNE EVROPE U KONTEKSTU PROCESA OTVARANJA EVROPSKE UNIJE U REGIONALNIM I GLOBALNIM RAZMERAMA

Rezime: Nova dimenzija politike proširenja EU na regionalnom nivou predstavljena je odnosima saradnje i privlačenjem materijalnih i duhovnih vrednosti zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope u evropski krug. Otvaranje Evropske unije prema Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi odražava realistički karakter strategije procesa sveevropske integracije, kroz priznanje svim evropskim zemljama da su deo zajedničke, evropske civilizacije. U kontekstu ubrzanja procesa globalizacije, Evropska unija ima nove odgovornosti kako bi obezbedila sigurnost, stabilnost i poboljšanje ekonomske situacije u zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope. Politička vizija u okviru evropskog prostora jeste da se prihvati integracija zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope tek kad one budu zaista spremne da primene pravila Unije i da se suoče sa zapadnoevropskom konkurenjom.

Ključne reči: Centralna i Jugoistočna Evropa, Evropska unija, regionalna saradnja, globalizacija.

1. Uvod

Prilika da se razume duboka filozofija svetske evolucije na prekretnici vekova i milenijuma, koja omogućava tumačenje velikih ideja univerzalne ekonomske i društveno-političke misli po pitanju evolucije međunarodnih odnosa, nesumnjivo podrazumeva ogromnu multidisciplinarnu aktivnost, zajedničke napore naučnog, akademskog i univerzitetskog istraživanja. Sve jači proces međuzavisnosti između globalizacije i regionalizacije – u kontekstu krajeva bipolarnih snaga na svetskom nivou – stvorio je novu filozofiju koja se odnosi na evoluciju sveta, preispitivanje

strategije političkih i diplomatskih, ekonomskih, ali i kulturnih i međuljudskih odnosa. Proces globalizacije i regionalne integracije generiše, kao nikad do sad, eksplozija informacionih kanala i transportne infrastrukture, kao i slabljenje ili uklanjanje nacionalnih granica kad je reč o međunarodnom protoku robe, usluga i kapitala. Ekonomski svet – kaže profesor Erik Hobsbawm¹ – ne može se smatrati podeljenim između „prvog sveta”, koncentrisanog na proizvodnju i marketing industrijskih proizvoda visoke tehnologije, i „trećeg sveta”, koji bi trebalo da proizvodi i izvozi sirovine i koji ima industriju zasnovanu na supstituciji uvoza, kada taj „treći svet” (ukoliko ga još uvek možemo tako zvati) predstavljaju zemlje sa dobro razvijenom industrijom, koje su uglavnom orijentisane na izvoz.

Proces globalizacije nesumnjivo obuhvata nove mehanizme harmonizacije na određenim nivoima, nacionalne ekonomске politike sa međunarodnim propisima. Proces primene reformi na nacionalnom nivou zavisiće u velikom broju slučajeva od sadržaja bilateralnih i multilateralnih pregovora: u principu, multilateralni propisi uzimaju u obzir zaštitu ekonomskih interesa onih zemalja koje nisu deo regionalnih sporazuma o integraciji. Prema nekim analitičarima, uticaj regionalnih sporazuma o integraciji na izvoz robe i usluga zemalja koje ne pripadaju grupi ili zajednici za integraciju ili saradnju, kao ni na prliv inostranih investicija – u kontekstu globalizacije – u velikoj meri je određen ekonomskim politikama zemalja koje učestvuju u sporazumu, njihovim restriktivnim ili liberalnim karakterom.

U okviru procesa „globalizacije – regionalizacije”, osnovni problem ostaje problem procene u kojoj meri su ova dva fenomena komplementarna ili divergentna. U svojoj knjizi „Reči i stvarnost” („Les mots et les réalités”), Rober Boje kaže da „regionalne institucije stvorene tokom procesa integracije mogu da budu komplementarne strategijama usvojenim na nacionalnom nivou, ali neće moći da zamene nacionalnu državu u izvršavanju njenih različitih funkcija.”²

2. Evropska unija u multipolarnom svetu

Sporazumi o regionalnoj integraciji sprovode se u delo tek proširenjem geografske površine, ali i proširivanjem polja aktivnosti. Možemo tvrditi da se suština uspešnog procesa integracije može naći u geopolitičkoj ravnoteži na regionalnom i podregionalnom nivou, u stalnoj evoluciji ka demokratiji i u uspehu politike reformi. Stepen ekonomске integracije određen je primenom programa o saradnji između zemalja članica neke integracione zajednice ili grupe, sagledavajući liberalizaciju trgovine i stranih ulaganja, slobodno kretanje kapitala i radne snage. U ovom kontekstu, Evropska unija je rešena da unapredi ofanzivnu strategiju kroz

¹ E. Hobsbawm, „First World and Third World After the Cold War”, CEPN Review, no. 2, 1999, str. 19.

² R. Boyer, „Les mots et les réalités, mondialisation au delà des mythes”, La decouverte, Paris, 1997.

održive načine intenziviranja saradnje sa ostalim geoekonomskim i strateškim područjima u svetu: američkim (od Severnoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini – NAFTA, do Latinske Amerike), azijsko-pacifičkim, bivšim sovjetskim, afričkim i srednjoistočnim.

U multipolarnom svetu, koji će u prvi plan međunarodnih odnosa dovesti nove velike aktere regionalnih i univerzalnih sklonosti (Kina, Rusija, Brazil, Indija), Evropska unija će igrati veliku ulogu učestvujući u geostrateškoj, regionalnoj i globalnoj ravnoteži, kroz promociju „otvorene diplomatije”.³ Ovakva diplomatija će dijalogom i saradnjom omogućiti brže i efikasnije rešavanje velikih izazova s početka novog veka i milenijuma, a to su, pre svega, smanjivanje velikih razlika u razvoju, regionalna i globalna bezbednost sa veoma solidnom ekonomskom pozadinom. Evropska unija ima i veliku odgovornost u revitalizaciji aktivnosti međunarodnih tela i institucija, da bi se Organizaciji ujedinjenih nacija vratio status univerzalnosti.

Objektivni prioritet Evropske unije jeste i biće da održi mir i stabilnost na Balkanu, povećanjem tehničke i finansijske pomoći i intenziviranjem projekata saradnje u oblasti pravosuđa. Takođe, kroz sporazume o partnerstvu i saradnji, Evropska unija odobrava finansijsku pomoć članicama Zajednice nezavisnih država (ZND) i podržava proces reformi i privatizacije, modernizaciju infrastrukture i razvoj ruralne ekonomije. Program pomoći uzima u obzir unapređenje bilateralne i interregionalne saradnje, uključujući razoružanje i poštovanje ljudskih prava. Deo strategije otvaranja EU prema području bivšeg Sovjetskog Saveza predstavljaju ugovori o partnerstvu i saradnji sa dve ekonomske i strateške sile, Rusijom i Ukrajinom. Demokratija, vladavina prava i javne institucije predstavljaju ciljeve, ali i nužnosti Evropske unije prema novim nezavisnim državama u perspektivi ubrzanja procesa integracije u jedinstven evropski ekonomski i društveni prostor.

Treba, takođe, naglasiti ulogu Evropske unije u očuvanju mira i bezbednosti na Srednjem istoku. Ovo pitanje nesumnjivo zahteva pravedno i dugoročno rešenje na osnovu relevantnih rezolucija koje su usvojile Ujedinjene nacije. Odnosi saradnje sa Afrikom (u kontekstu geografske blizine), Azijom i Latinskom Amerikom i dalje će predstavljati značajnu komponentu u spoljnoj politici Evropske unije.

Evropska unija će aktivno unapređivati razvoj ekonomskih odnosa sa Azijom – regionom koji predstavljaju glavne ekonomske sile – Japan, Kina i „grupa četiri zmaja” (Južna Koreja, Hong Kong, Tajvan i Singapur), i koji će postati moćna oblast sa održivim ekonomskim rastom u budućnosti, između 2010. i 2020. godine. Strateške opcije Evropske unije moraće opširnije da budu definisane, uzimajući u obzir arhitekturu Azijsko-pacifičkog regiona, koji predstavlja polje razvoja najsveobuhvatnijeg procesa ekonomske saradnje i integracije.

³ M. Moldoveanu, *The evolution of the World at the Crossroad of the Millenniums*, Romanian Academy, Centre for the Comparative Economics and Consensus, „Expert”, Bucharest, 2003.

3. Evropska unija i Centralna i Jugoistočna Evropa

Kraj hladnog rata skrenuo je pažnju evropske javnosti na problem „zaboravljenih zemalja“ Centralne i Jugoistočne Evrope. Nakon godina totalitarnog režima, ove zemlje otkrile su priliku da se „vrate u Evropu“, da proglose svoju slobodu i usvoje demokratske vrednosti. Zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope započele su svoj put ka članstvu u EU odmah nakon 1990. godine. One su se suočile sa možda najvećim izazovom u istoriji: potrebom da se reformišu, da preduzmu korenitu ekonomsku i političku transformaciju kako bi postale stabilne demokratske države i liberalne tržišne ekonomije koje mogu da ispune zahteve punog članstva u Evropskoj uniji. Pored toga, događaji od 11. septembra 2001, doneli su brze i duboke promene u evoluciji političko-diplomatskih, ekonomskih, kulturnih i međuljudskih odnosa na globalnom i regionalnom nivou i nametnuli novu filozofiju arhitekture i progrusa sveta na početku novog veka i milenijuma.

Nova dimenzija politike proširenja EU na regionalnom nivou predstavljena je odnosima saradnje i privlačenjem materijalnih i duhovnih vrednosti zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope u evropski krug. Ova strategija je utemeljena prijemom 10 zemalja novih članica 1. maja 2004. godine, za kojim će uslediti prijem Rumunije i Bugarske početkom 2007., što vodi broju od 27 zemalja članica Evropske unije. Ovo proširenje članstva evropskih zemalja neće se tada zaustaviti. Otvaranje Evropske unije prema Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi odražava realistički karakter strategije procesa sveevropske integracije, kroz priznanje svim evropskim zemljama da su deo zajedničke, evropske civilizacije.

Zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope pokušavaju da razviju odnose saradnje kako sa Evropskom unijom tako i međusobno, kako bi se bolje nosile sa nužnostima koje nameće proces priključenja. U tom kontekstu, verujemo da se kompleksna pitanja, kao što su intenziviranje i povećavanje efikasnosti procesa saradnje i integracije u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi, moraju posmatrati na dva načina: prvo, kao cilj ubrzanja procesa restrukturiranja i ekonomске efikasnosti, zasnovanog na specifičnim uslovima geografskih područja i nacionalnih ekonomija; drugo, kao sastavni deo procesa globalizacije, fenomena kod kojeg se jak naglasak stavlja na međuzavisnost ekonomija u svetu.

Evolucija svetske ekonomije pokazuje da regionalni sporazumi – *de jure* i *de facto* – mogu da predstavljaju efikasne instrumente za unapređenje i harmonizaciju nacionalnih političkih i ekonomskih opcija u evoluciji ka procesu globalizacije. Postoji jedan broj regionalnih organizacija skoncentrisanih upravo na razvijanje odnosa saradnje među zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope. One nisu zamišljene da budu alternativa članstvu u EU, već da budu komplementarne ovom procesu i da ga podržavaju. U suštini, regionalna integracija stvara povoljan okvir za učešće članica integracionih tela u međunarodnim trgovinskim tokovima i doprinosi ubrzajući procesa reforme na nacionalnom, regionalnom i podregionalnom nivou, kao i ubrzajući tokova inostranih ulaganja sa pozitivnim efektom na zajedničke programe razvoja.

4. Regionalne inicijative u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi

Jedna od najvažnijih organizacija u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi je Inicijativa za saradnju u Jugoistočnoj Evropi (Southeast European Cooperation Initiative – SECI). Uspostavljena 1996. godine, SECI je okupila zemlje poput Albanije, Bosne i Hercegovine, Bugarske, Srbije i Crne Gore, Hrvatske, Grčke, Mađarske, Moldavije, Rumunije, Slovenije, Makedonije i Turske, da na regionalnom nivou razgovaraju o zajedničkim ekonomskim i ekološkim problemima, i to realizacijom zajedničkih projekata, kroz konferencije i seminare. Na dnevnom redu ove organizacije najviše se razgovaralo o problemima iz oblasti liberalizacije trgovine, problemima u vezi s energijom, transportnom infrastrukturom, o suzbijanju kriminala i korupcije. U ovom kontekstu, Rumunija igra značajnu ulogu jer je u Bukureštu osnovala Regionalni centar SECI za suzbijanje pograničnog kriminala. SECI bi trebalo da deluje kao katalizator, da okupi zemlje regiona nudeći pomoć institucija i tehničkih agencija. Među najvažnijim projektima ove organizacije može se pomenuti kontrola i transparentnost viznog režima i projekat razvoja inteligentnog sistema za upravljanje i kontrolu transporta Dunavom.

Jednu od najvećih inicijativa unutarregionalne saradnje, koja se pojavila u Centralnoj i Jugoistočnoj Evropi nakon pada komunizma, jeste Centralnoevropska inicijativa (Central European Initiative – CEI), koju su pokrenule Austrija, Italija, Mađarska i nekadašnja SFRJ, 1989. godine. CEI danas ima 17 zemalja članica: pored zemalja osnivača, ona obuhvata i Češku Republiku, Slovačku, Bosnu, Hrvatsku, Makedoniju, Poljsku, Sloveniju, Rumuniju, Bugarsku, Ukrajinu, Belorusiju i Albaniju. Kao forum za saradnju među vladama na polju transevropske transportne strukture, telekomunikacija, energije, zaštite životne sredine, turizma, CEI realizuje projekte koji podržavaju pripreme za priključenje EU za zemlje kandidate.

Pakt o crnomorskoj ekonomskoj saradnji (Black Sea Economic Cooperation Pact – BSEC) pokazao se kao jedan od najambicioznijih projekata u regionu. Osnovan 1992. godine, BSEC obuhvata 11 zemalja: Albaniju, Armeniju, Azerbejdžan, Bugarsku, Gruziju, Grčku, Moldaviju, Rumuniju, Rusiju, Tursku i Ukrajinu. Glavni cilj jeste stvaranje zone slobodne trgovine i povećanje saradnje na polju infrastrukture, ekologije i telekomunikacija. Zemlje članice uspostavile su 15 radnih grupa za specifične oblasti, kao što su: trgovina i ekonomski razvoj; bankarstvo i finansije; komunikacije; energija; transport; poljoprivreda i agroindustrija; zdravstvo i farmacija; zaštita životne sredine; turizam; nauka i tehnologija; razmena statističkih podataka i ekonomskih informacija; saradnja između carinskih i pograničnih vlasti; kontakti među ljudima; borba protiv organizovanog kriminala, ilegalne trgovine drogom, oružjem i radioaktivnim materijalom, svih oblika terorizma, kao i protiv ilegalne migracije. Kad je stupila na snagu njena Povelja, BSEC se 1999. godine transformisao u regionalnu ekonomsku organizaciju sa pravnim identitetom na međunarodnoj sceni. Ključni cilj BSEC-a jeste da razvije regionalnu strategiju koja će istaći komparativne prednosti regiona,

prioritetne sektore za ulaganja, troškove i koristi regionalne saradnje i ekonomsku ulogu regiona u kontekstu šire evropske ekonomije. Platforma za saradnju između BSEC i Evropske unije od velike je važnosti, budući da je skoncentrisana na razvoj mrežne infrastrukture, trgovine i povoljne klime za strana ulaganja, nauku i tehnologiju, zaštitu životne sredine i borbu protiv terorizma i raličitih oblika organizovanog kriminala.

Temelj u procesu regionalne saradnje u ovom delu Evrope predstavlja Sporazum o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi (Central European Free Trade Agreement – CEFTA), koji je potpisana decembra 1992. godine u Krakovu u Poljskoj. Glavni cilj CEFTA, koja obuhvata Češku Republiku, Slovačku, Mađarsku, Poljsku, Sloveniju, Rumuniju i Bugarsku, jeste da kroz ekspanziju trgovine unapredi harmoničan razvoj ekonomskih odnosa među zemljama članicama, da poboljša uslove života i rada njihovih građana i obezbedi povećanje proizvodnje i finansijsku stabilnost. Cilj je bio da se uspostavi zona slobodne trgovine među zemljama članicama postepenom liberalizacijom uzajamnih trgovinskih odnosa. Iako je načinjen znatan napredak, zona slobodne trgovine još nije završena jer nije predvidela punu liberalizaciju poljoprivrednih proizvoda.

Da bi inicirala pregovore za pristupanje CEFTA, svaka evropska zemlja mora da ispunji dva preduslova: da bude članica Svetske trgovinske organizacije (STO) i da ima potpisani Sporazum o pridruženju Evropskoj uniji. Namera ovakvih uslovljavanja jeste da se podrže naporci konkretne zemlje da zadovolji standarde EU, naročito u fazi pregovora za pridruženje Evropskoj uniji. Pošto pokriva kako industrijske tako i poljoprivredne proizvode, CEFTA sadrži i opšte odredbe koje obuhvataju pravila o poreklu robe i usluga, o saradnji u vezi sa carinskim pitanjima, domaćem oporezivanju, opštem izuzimanju od poreza, državnom monopolu, državnoj pomoći, javnim nabavkama, zaštiti prava intelektualne svojine, odredbe koje se odnose na antidamping. Izražavajući slične ciljeve i interesu, neke od članica STO iz regiona: Hrvatska, Estonija, Letonija i Litvanija, postale su članice tzv. grupe „CEFTA plus“. Ovo se pokazalo veoma konstruktivnim i korisnim, što je dovelo do toga da „CEFTA plus“ dobije poseban glas i sedište u radu STO. Može se postaviti pitanje šta će se dogoditi sa CEFTA nakon novog talasa proširenja EU? Rešenje bi bilo da se CEFTA proširi na druge zemlje u regionu, naročito u Jugoistočnoj Evropi, na zemlje koje su se već prijavile za članstvo u EU, kao što je Hrvatska, ili zemlje koje nameravaju da se prijave, kao što su Srbija i Crna Gora i Bosna i Hercegovina.

Očigledno je da će u okrivu globalizacije i regionalizacije i dalje biti zemalja u različitom položaju. Naime, položaj razvijenih zemalja (zemlje članice OEBS-a, naročito „Grupa 7“) biće povoljan za ubrzenu globalizaciju, dok će položaj manje razvijenih zemalja, suočenih sa velikim finansijskim teškoćama, biti veoma nepovoljan za otvaranje ka svetskoj ekonomiji i uključivanje u proces globalizacije.

U zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope, primena mera spoljnoekonomiske politike biće uslovljena pragmatizmom pregovora između država. Neophodno

je shvatiti da evolucija svetskih tokova u oblasti trgovine i investicija nameće prilagođavanje nacionalnih politika i rešavanje problema kroz saradnju. Mora se uzeti u obzir činjenica da se samo kroz saradnju može stvoriti solidna ekonomска osnova za razvoj, uslovi za regionalnu bezbednost i stabilnost, sa pozitivnim efektima na iznalaženje rešenja za postojeće tenzije oko teritorijalnih pitanja ili prava nacionalnih manjina.

Uključivanje zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope u regionalne ekonomске integracije zahteva preciznu procenu brzine promena u međunarodnim odnosima. Iz te perspektive, nameće se kao objektivna potreba da se intezivira trgovinska, ekonomска, tehnološka i naučna saradnja u okviru Centralne i Jugoistočne Evrope. Pri tome, saradnja treba da se bazira na materijalnim i ljudskim potencijalima ovih zemalja, odnosno na njihovim materijalnim i duhovnim vrednostima koje su priznate na regionalnom, nacionalnom i svetskom nivou. Takođe, kao osnov za saradnju treba da posluži geografska blizina ovih zemalja koja ima povoljne efekte na komplementarnost odnosa između ekonomске dimenzije, s jedne strane, i kulturne i ljudske dimenzije, s druge strane. Saradnja zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope biće pojačana duhovnim vezama, uprkos nekim veštački nametnutim raskolima među narodima koji žive u ovim zemljama.

5. Podrška procesu integracije

Proces pomoću kojeg privrede zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope treba da se restrukturiraju i postanu efikasnije ima dvostruku dimenziju: nacionalnu i internacionalnu. U tom kontekstu, imperativ jeste da se udruže snage zemalja ovog regiona u okviru međunarodnih ekonomskih tela i regionalnih i svetskih političkih institucija, da bi se zajedničkim naporima rešavavala pitanja iz domena međunarodnih odnosa. Zajedničkim delovanjem, postigla bi se ravnoteža između strateških globalnih ciljeva i nacionalnih ekonomskih i društvenih prioriteta, uzimajući u obzir i konkretnе mere nacionalne ekonomski politike.

Ključ novog okvira spoljnoekonomskih odnosa zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope na njihovom putu ka tržišnoj ekonomiji jeste *razvoj unutarregionalne i pogranične saradnje i njihovo brzo i efikasno pristupanje evropskim strukturama*. Otvaranje Evropske unije ka zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope predstavlja priznavanje pripadnosti svih evropskih zemalja jednoj, evropskoj civilizaciji. EU je prioritetno izvozno tržište za zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope, a ove zemlje su za EU na prvom mestu u pružanju tehnološke pomoći i usmeravanja investicija.

Stvoren da bi ohrabrio i ojačao saradnju među zemljama u regionu, Pakt za stabilnost Jugoistočne Evrope je politička inicijativa koja koncentriše svoje napore da pomogne ovom delu Evrope u njegovom političkom, bezbednosnom i ekonomskom integriranju u Evropu. Moguće je definisati šest prioritetnih oblasti Pakta za stabilnost: lokalna demokratija i pogranična saradnja, mediji, energija,

trgovina i investicije, borba protiv organizovanog kriminala, kontrola i stabilizacija narodnih pokreta. Važan deo ove saradnje odnosi se na primenu nekolicine bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini između zemalja u regionu.

Pakt za stabilnost komplementaran je Procesu za stabilizaciju i pridruživanje (Stabilization and Association Process – SAP) Evropskoj uniji, koji je uspostavljen 2000. godine, kao dugoročna obaveza regionu, kako u pogledu političkih npora, tako i u pogledu finansijskih i ljudskih resursa. On se zasniva na postepenoj primeni sporazuma o slobodnoj trgovini i reformi, čiji je cilj da se ove zemlje približe Evropskoj uniji. Godine 2003, 21. maja, Evropska komisija predstavila je dokument pod naslovom „Saradanja na Zapadnom Balkanu i evropske integracije“. Ovim dokumentom, okvirima za odnose EU sa ovim regionom (Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Makedonija i Srbija i Crna Gora)⁴ daje se nova dimenzija, uzimajući u obzir uspešne elemente politike EU pre pridruživanja, a koja je usmerena na zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope. Neke ključne tačke u stvaranju ove nove strategije biće uvođenje Partnerstva za evropske integracije (European Integration Partnership), veća podrška za izgradnju institucija kroz ujedinjene programe i pojačana tehnička pomoć, poboljšanje političke saradnje i davanje mogućnosti zemljama Zapadnog Balkana da učestvuju u određenim razvojnim programima EU. Osmišljen sa namerom da bude instrument za praćenje napretka procesa reformi na Balkanu, Partnerstvo za evropsku integraciju će identifikovati kratkoročne i srednjoročne reforme koje će zemlje morati da sprovedu, kao i prioritete za akcije koje podržavaju napore za približavanje EU. Kao najvažniju donatorsku pomoć za ovaj region, EU planira da nameni 610 miliona evra pomoći Balkanu. U toku samita između EU i Balkana, koji je održan u Solunu, 21. juna 2003, EU je planirala da proširi SAP na Jugoistočnu Evropu; da pronađe bolju strategiju za razvoj ovog regiona kako bi poboljšala društvenu koheziju; da obezbedi pomoć u borbi protiv organizovanog kriminala, poboljša graničnu bezbednost, regionalnu saradnju i komunikacije u oblasti transporta i energije.

Imajući na umu perspektivu proširenja EU na Centralnu i Jugoistočnu Evropu, ostaje da se vidi u kojoj meri će incijative za saradnju u regionu opstati i kakvu će ulogu odigrati u budućnosti u evropskom kontekstu. Mora se uzeti u obzir da kad postanu punopravne članice EU, te zemlje su obavezne da primenjuju Zajedničku trgovinsku politiku EU, pa će naići na teškoće rešavanje problema u vezi s pitanjem sporazuma o slobodnoj trgovini koje su te zemlje prethodno potpisale sa trećim stranama.

U kontekstu ubrzanja procesa globalizacije, Evropska unija ima nove odgovornosti kako bi obezbedila sigurnost, stabilnost i poboljšanje ekonomске situacije u zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope. Politička vizija u okviru evropskog prostora jeste da se prihvati integracija zemalja Centralne i Jugoistočne

⁴ „Balkans, la plus orientale des péninsules de l'Europe méridionale, s'étendant sur l'Albanie, la Bosnie-Hertzégovine, Macédoine, la Turquie d'Europe et la Yougoslavie”, *Le petit Larousse, Dictionnaire encyclopédique*, Paris, 1995, str. 1.163.

Evope tek kad one budu zaista spremne da primene pravila Unije i da se suoče sa zapadnoevropskom konkurencijom.

Imperativ je da se restrukturiranje i proces ekonomске reforme, kao i projekti saradnje, podrže finansijski i tehnološki i da im se omogući tehnička pomoć međunarodnih finansijskih i bankarskih institucija. U tom smislu, smatramo da osnovni kriterijumi u približavanju i razvoju saradnje zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope sa trećim partnerima ne treba da budu utvrđene kratkoročne tendencije (kao što su ograničenja materijalne i finansijske prirode, unutrašnje tenzije), već fundamentalne koordinate dugoročnih ekonomskih i društvenih strategija koje su uspostavili partneri u dijalogu.

Verujemo da će samo integracija svih zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope u formulu evropskog procesa ekonomskog, političkog i kulturnog razvoja dovesti do stvaranja bezbednosnog pola u ovom prostoru, sa povoljnim efektima na celokupan proces izgradnje nove Evrope i novog sveta. U tom smislu, postoji potreba da se razmisli o načinima da se integriguju u novu evropsku arhitekturu sve zemlje koje su nastale na području nekadašnje Jugoslavije, koji bi pozitivno uticali na svetski mir i bezbednost.

6. Produbljivanje komplementarnosti na regionalnom i globalnom nivou

U kontekstu produbljivanja međuzavisnosti i komplementarnosti na regionalnom i globalnom nivou, treba se više skoncentrisati na održive načine i modalitete za inteziviranje saradnje u geoekonomskim i strateškim područjima Dunav – Crno more i Evromediteran.⁵ Analize i razmišljanja treba da se usmere na razvoj dugoročnih i efikasnih odnosa koji bi evoluirali iz konceptualnih ka pragmatičnim pristupima, uzimajući u obzir sledeće: geografsku blizinu, kulturno-ljudski potencijal, trgovinu, investicione i tehnološke tokove, neophodnost da se povežu nacionalni entiteti sa novom evropskom i globalnom arhitekturom, povećanje pregovaračke moći na unutarregionalnom nivou na polju međunarodnih odnosa. Dva velika geostrateška regiona u svetu pripadaju istoj civilizaciji i podležu sličnim promenama kao i drugi regioni u svetu, uprkos nekim specifičnim odlikama istorije i kulture.

Treba da se naglasi i filozofija procesa ponovnog osmišljavanja ekonomске i političko-diplomatske strategije Evropske unije ka regionu Mediterana, sa otvaranjem ka Africi i Srednjem istoku. Evromediteranska konferencija u Barseloni (novembar 1995)⁶ predstavila je nov koncept evromediteranske politike, naime Partnerstvo Sever – Jug, sa uzajamnim pravima i obavezama. „Deklaracija iz Barselone”

⁵ M. Moldoveanu, *The Role Played by Co-operation within the Mediterranean and Danube-Black Sea Geo-economic Areas*, “Revue des études sud-est europeenes”, ed. Academie roumaine, Tome XXXV, no. 1-2, Bucharest, 1997, str. 65-67.

⁶ S. S. Pajović, „Regionalism versus Globalism: A message for the Adriatic Region”, *Adriatico, A review of the Centre for Mediterranean Studies*, Podgorica, 1997, str. 87-88.

predstavlja, zaista, istaknutu tačku u definisanju evromediteranske politike, koja mora da poznaje pragmatski pristup u unapređenju ekonomskih reformi u regionu Južnog Mediterana, ponovo lansirajući mirovni proces na Srednjem istoku i otvaranje ka globalnoj ekonomiji. Verujemo da će postizanje regionalne stabilnosti i bezbednosti predstavljati glavni stub buduće regionalne zone slobodne trgovine. Razvoj i modernizacija ekonomije zemalja Južnog Mediterana ipak je pod uticajem povećanih napora domaćih i inostranih ulaganja. Uprkos svim endogenim ili egzogenim teškoćama, uspostavljanje evromediteranske ekonomске oblasti – kros progresivnu stimulaciju industrijske saradnje, trgovine i investicija – u bliskoj je vezi sa ciljnim procesom integracije zemalja u razvoju u svetsku ekonomiju.

Buduća saradnja između dve oblasti imaće nove dimenzije procesa globalizacije i regionalne integracije. Treba razraditi program postepene saradnje. Njegov cilj trebalo bi da bude unapređenje regionalnih ekonomskih interesa u vezi sa ostalim geoekonomskim oblastima u svetu. Takođe, program bi trebalo da lansira sporazume o partnerstvu i saradnji, koji bi definisali održive načine razvoja trgovine i sproveli projekte u oblasti zajedničkih interesa. Ovi zajednički interesi obuhvataju unapređenje direktnih stranih ulaganja prema srednjoročnoj i dugoročnoj strategiji, koja bi omogućila transfer visokih tehnologija koje ne zagađuju okolinu, pomogla da se primene nove metode menadžmenta i marketinga, naročito one koje su već prisutne u ovom regionu. Pripremu programa i kontrolu načina na koji se on sprovodi trebalo bi da obezbedi nevladina grupa analitičara i stručnjaka.

Prilikom definisanja i izražavanja prioritetnih ciljeva saradnje postoji potreba za kombinovanim naporima analitičara i onih koji donose odluke, što bi apriori vodilo ka harmonizaciji pojedinačnih interesa. Ovu želju proizvela je činjenica da, pod određenim okolnostima, strategija saradnje koju su usvojila neka tela i institucije koje dele regionalno interesovanje može da bude kontradiktorna, u nekim tačkama, sa brojem različitih mogućnosti i prioriteta za koje se smatra da izražavaju nacionalne interese. Prilikom razrade programa saradnje, mora se bolje upoznati sa metodama rada Centra za razvoj OEBS-a. Definisanje obaveza u okviru strategije razvoja na nivou geoekonomskih i strateških oblasti Mediteran – Jadran i Dunav – Crno more u 21. veku, međutim, imperativno zahteva kombinovanje, na više nivoa, sopstvenih naporu sa naporima međunarodne zajednice, koja će saradnji dati novu dimenziju i novu strukturu. Kroz svoj geostrateški položaj i svoju sferu kulture i civilizacije, Jadran će nesumnjivo biti most koji spaja oblast Mediterana i oblast Dunav – Crno more, dajući nove dimenzije vezama saradnje na unutarregionalnom i regionalnom nivou.

Intenziviranje i diverzifikacija saradnje na nivou Centralne i Jugoistočne Evrope, kao i regionala Evromediterana i Dunav – Crno more, ne predstavlja alternativu opštim ciljevima procesa integracije u evroatlantske strukture, već komplementarnost koja treba da podrži materijalne i ljudske napore učesnika u sporazumima saradnje ka bržem razvoju i modernizaciji ekonomsko-društvenih struktura. Uprkos nekim kontradiktornim pristupima procesima globalizacije i regionalizacije, samo

konsolidovana saradnja između EU i SAD preorijentisaće svetsku ekonomiju ka održivom razvoju. Evroatlantsko jedinstvo nesumnjivo odražava nove dimenzije međuzavisnosti procesa između globalizacije i regionalizacije i neophodno je da se ova međuzavisnost transformiše u održive polove stabilnosti u svetu. Konsolidacija evroatlantskog jedinstva, na osnovu demokratskih idea i zajedničkih pogleda na svetsku evoluciju na početku novog milenijuma, omogućiće Severnoatlantskoj aliansi da ima odlučujuću ulogu u procesu regionalne i globalne bezbednosti.

Da bi se definisala strategija saradnje na prelazu u novi milenijum, trebalo bi da počnemo od postulata „nacionalno kroz regionalno i univerzalno”, koji je u oblasti međunarodnih odnosa lansirala najreprezentativnija ličnost rumunske diplomacije, Nicolae Titulescu. Definisanje koordinata sadašnjeg „talasa globalizacije” i do sada neviđene veličine procesa integracije, bez sumnje je prilika za analizu i razmišljanje, kao i zajedničke napore na nivou akademskih i univerzitetskih istraživačkih timova, vladinih tela i civilnog društva uopšte.

Literatura

- Beeman, W. J. – Frank, I: *New Dynamics in the Global Economy*, New York, 1998.
- De Montbrial, T.: *L'action et le système du monde* (traduction de la langue française), „Expert”, Romanian Academy, Bucharest, 2003.
- Hobsbawm, W.: „First World and Third World After the Cold War”, *CEPN Review*, no. 2, 1999.
- Isărescu, M.: *Economic Thoughts*, vol. I-III, Centre for Comparative Economics and Consensus, Romanian Academy, „Expert”, Bucharest, 2001-2003.
- Lawrence, R.: *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, D. C., 1996.
- „Le Monde diplomatique”, *Publication mensuelle*, Paris collection, 2004-2005.
- Moldoveanu, M.: *The Evolution of World at the Crossroad of the Millenniums*, Romanian Academy, Centre for Comparative Economics and Consensus, „Expert”, Bucharest, 2003.
- Moldoveanu, M.: *Europe – Maghreb in the global architecture*, „Expert”, Bucharest, 2000.
- Pajovic, S.: „Regionalism Versus Globalism: A Message for the Adriatic Region”, *Adriatico, A Review of the Centre for Mediterranean Studies*, Podgorica, Montenegro, 1996-1997.
- Sachwald, F.: *Les défis de la mondialisation, innovation et concurrence*, Masson, Paris, 1994.
- The World Bank: *Global Economic Prospects and Developing Countries*, IBRD, Washington D. C., 2003.
- The World Bank: „Globalization, Growth and Poverty”, *World Bank Report*, IBRD, Washington D. C., 2002.

PROF. DR DARKO DAROVEC
Naučnoistraživački centar, Univerzitet „Primorska”, Kopar

FISKALNA POLITIKA U MLETAČKOJ ISTRI MODERNOG DOBA*

Rezime: U ovom članku istaknute su najznačajnije društvene i istorijske okolnosti koje su dovele do recesije istarske ekonomije u 17. i 18. veku. Poseban naglasak stavljen je na mletačku fiskalnu politiku i službe prihoda na regionalnom i lokalnom nivou. Na osnovu analize arhivske dokumentacije, detaljno su izneti prihodi i rashodi regionalnih službi prihoda i blagajni komuna Kopar i Piran, koje se smatraju najvažnijim komunama u mletačkoj Istri.

Ključne reči: Istra, mletačka dominacija, fiskalna politika, 17. i 18. vek.

1.Uvod

U periodu mletačke dominacije, od sredine 13. do sredine 16. veka, istarsko poluostrvo proživilo je period prilično povoljnih ekonomskih kretanja. Međutim, poređenje sa susednim italijanskim i današnjim slovenačkim i hrvatskim regionima pokazuje da je u periodu od sredine 16. veka do početka 19. veka njen severni deo, ali i većina ostalih delova, prolazio kroz stagnaciju, pa čak i recesiju ekonomskog razvoja.¹

Na formiranje ekonomske strukture istarskog društva uticao je mnoštvo faktora. Jedan od najznačajnijih svakako je u vezi sa opštim istorijskim događajima širom sveta koji su usledili nakon otkrića Amerike, i kao posledica toga – prenos glavnih evropskih trgovinskih tokova sa obala Mediterana na obale Atlantskog okeana. Iako posledice geografskih otkrića nisu imale trenutnog uticaja na ekonomsku (ne)stabilnost Mletačke republike, nesposobnost da se prilagodi nestabilnoj ekonomiji dovela je do krize koju su pokrenuli vojni sukobi sa nadolazećim Ottomanskim carstvom, s jedne strane, a sa druge, sa borbama za prevlast sa susednim katoličkim zemljama. U 16. veku i tokom vekova koji su usledili, vojnički uspesi, ali bez značajnih teritorijalnih dobitaka relativno male zemlje, koja se u to vreme prostirala duž Jadranskog mora

* Konsultant za terminologiju na italijanskom jeziku: Olgica Kapetanić, profesor italijanskog jezika.

¹ F. Gestrin, *Trgovina slovenskega zaleda s primorskimi mestami od 13. do konca 16. stoletja*, SAZU, Ljubljana, 1965; T. Raukar, *Venecija i ekonomski razvoj Dalmacije u XV i XVI stoljeću*, Radovi Instituta za hrvatsku povijest, 10, 1977, str. 203-225; D. Darovec, „*Studi storico-economici sull’Istria alla fine del’ „Ancien Régime”: risultati e prospettive*”, *Ricerche di Storia Sociale e Religiosa*, Istituto per le Ricerche di Storia Sociale e Religiosa, 49, Vicenza, 1996, str. 113-134.

i nekoliko enklava grčkog sveta, nisu smatrani značajnim ni u glavnom gradu ni u ostalim regionima, naročito Istri. Stalne pretnje vojnim sukobima, turski upadi i naročito epidemije infektivnih bolesti, koje su se usled nestabilnih okolnosti širile nakon perioda siromaštva, ostavile su neizbrisive tragove na istarskoj ekonomiji i demografskim kretanjima u vezi sa njom.² U ovom periodu, austrijska monarhija započela je da koristi privilegije svojih luka Trst i delimično Rijeke, utirući nove trgovinske puteve i namećući poreze, zbog čega su se tradicionalni trgovački putevi iz unutrašnjosti Austrije preselili na drugo mesto. Početkom 17. veka, nekada intenzivna trgovačka razmena naročito sa Karniolom, koja je u mletačkoj Istri, a pre svega u Kopru, Piranu i Muđi, znala da dnevno prihvati od 300 do 1000 karniolskih konjanika, počela je da propada. Bez obzira na priliv novih doseljenika, koji su dolazili pretežno sa Balkana, koji je u tom periodu bio pod otomanskom vladavinom, desetkovano stanovništvo priobalnih istarskih gradova i njihove najbliže unutrašnjosti nije uspelo da se ekonomski oporavi do onog stepena koji bi im omogućio da se prilagode savremenim ekonomskim kretanjima, uz uvođenje novih zanata ili proizvodnje novih poljoprivrednih i nepoljoprivrednih proizvoda.³ Iako su, u demografskom i ekonomskom smislu, došljaci uneli svežinu, njihov bedan ekonomski položaj i oslanjanje na poljoprivredu i uzgoj stoke sprečili su uzlet savremenih ekonomskih inicijativa. Tek sredinom 18. veka novo stanovništvo se konsolidovalo, integrisalo u istarsku ekonomiju i prihvatio istarske društvene običaje. Ipak, rigidnost istarske ekonomije više je kočila progres nego što mu je doprinosila, pri čemu su gubitke trpeli tradicionalni proizvodi: so, vino, ulje i usoljena riba, sa izuzetkom ovog poslednjeg kojeg je bilo viška i koji je bio tipičan za severnu Istru pre nego za ostale delove. U svetu ovoga, pokušaji koji su preduzimani u drugoj polovini 17. veka da se uvede svilogoštvo, mogu se smatrati podjednako neefikasnim zahvaljujući činjenici da stanovništvo nije imalo dovoljno sredstava da uvede nove kulture. Ove pokušaje osujećivala je i država, koja je uprkos deklarativnoj podršci i zakonima koje je navodno usvojila da bi stimulisala svilogoštvo, bila prilično nezainteresovana za investiranje finansijskih i materijalnih sredstava u svoj razvoj u Istri.⁴

² M. Bertoša, *Mletačka Istra u 16. i 17. stoljeću*, I-II, Istarska naklada, Pula, 1986; D. Darovec, „L'influenza dell'economia globale sulle migrazioni nell'area istriana, e l'immigrazione dalla Carnia in età moderna”, u: G. Ferigo, A. Fornasin, *Cramars: emigrazione, mobilità, mestieri ambulanti dalla Carnia in Età Moderna*, Arti Grafiche Friulane, Udine, 1997, str. 53-73; D. Darovec, „Vpliv množičnih smrti na gospodarsko in socialno podobo Istre skozi stoletja”, u: *Množične smrti na Slovenskem*, Zbornik referatov 29. zborovanja slovenskih zgodovinarjev, Zveza zgodovinskih društev Slovenije, Ljubljana, 1999, str. 11-44.

³ D. Darovec, „Gospodarsko stanje v Beneški Istri 17. in 18. stoletja”, *Zgodovinski časopis*, 54, 1, Ljubljana, 2000, str. 49-67.

⁴ D. Darovec, „La realtà economico-sociale in Istria alla fine dell'antico regime”, u: F. Agostini (a cura di), *Veneto, Istria e Dalmazia tra Sette e Ottocento: aspetti economici, sociali e ecclesiastici* (Ricerche), Marsilio, Venice, 1999, str. 43-85; D. Darovec, „Merkantilistični poskus Gian Rinalda Carlija: predilnica v Cereju pri Kopru”, *Acta Histriae*, 5, Zgodovinsko društvo za južno Primorsko, Znanstveno-raziskovalno središče Republike Slovenije, Koper, 1997, str. 91-102.

Važnu ulogu koja je dovela do ovakvog stanja stvari odigrala je i mletačka fiskalna politika. Ne samo da su svi proizvodi za prekomorsku trgovinu morali prvo da se prevezu u Veneciju, gde su se teretili raznim porezima, već je i nezasita državna blagajna, koja se patila od nedostatka velikih evropskih tržišta, stalno nametala sve veće i veće poreze na sve proizvode, i na one koji su donosili profit i na one za domaću upotrebu. Državu su verno podržavale lokalne vlasti, pri čemu je u regionu Kopra najveći udarac pretrpela proizvodnja vina, a u regionu Pirana proizvodnja soli i maslinovog ulja.⁵

2. Fiskalna politika

Trgovina sa regionima u unutrašnjosti Austrije bila je od nesporognog značaja za ekonomiju mletačke Istre, naročito za njene severne delove. Trgovina koja nije dostizala standarde 15. i 16. veka, u narednom periodu prouzrokovala je usporavanje opšteg ekonomskog rasta.⁶ Međutim, da li za ovakva ekonomska kretanja treba kriviti samo asimetrična ekonomska kretanja u poređenju sa ostalim mletačkim regionima, ili se razlozi za ovakvo stanje mogu potražiti negde drugde?

Trebalo je da Istrani pronađu idealnu zamenu ili dodatak za izgubljeno karnolijansko tržište u okolini Friulia. Iznad svega, ova dva regiona bila su delovi iste države. U tom periodu Friuli je požnjeo obilan prinos žita, ali su mu nedostajale znatne količine ulja, vina i soli, onih namirnica koje su bile među tradicionalnim istarskim izvoznim proizvodima za regione u unutrašnjosti Austrije – odakle se uglavnom uvozilo žito. Međutim, pokazalo se da je koegzistencija u okviru iste države otežavajući, a ne olakšavajući faktor za relativno normalan ekonomski napredak. Porezi nametnuti na sve istarske proizvode bili su znatno viši za izvoz u Friuli nego za izvoz u austrijske regione. Jasan dokaz za ovo može se dobiti ako razmotrimo jedan od glavnih istarskih izvoznih proizvoda – maslinovo ulje – koje se uglavnom transportovalo morem.

Otkrićem Novog sveta, mletačke fiskalne vlasti postale su svesne gubitka nekih od svojih glavnih tržišta, i pre nego što se očekivalo. Zbog toga su, u filozofskom duhu moderne zemlje sa centralizovanom administracijom, nametali sve više i više poreze težeći najvećem mogućem udelu u trgovačkom profitu. Sa

⁵ J. C. Hocquet, *Il sale e la fortuna di Venezia*, Jouvence, Rim, 1990, (Le sel et la fortune de Venise. Voiliers et commerce en Méditerranée 1200-1650. P.U.L. 1979); D. Darovec, „Proizvodnja oljnega olja kot osrednja gospodarska panoga Slovenske Istre v preteklosti”, *Glasnik ZRS Koper*, 3, 5, 1998, str. 36-49; D. Darovec, „Solarstvo v severozahodni Istri od 12. do 18. stoletja”, *Annales*, Ser. hist. sociol., 11, 1. Koper, 2001, str. 71-92.

⁶ F. Braudel, „La vita economica di Venezia nel secolo XVI”, *Storia della Civiltà veneziana*, VII, Firenze, 1958; G. Luzzatto, *Storia Economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*, Venezia, 1954; C. M. Cipolla, „The Decline of Italy. The Case of a Fully Matured Economy”, 2. ed., u: *Crisis and Change in the Venetian Economy*, London, 1968, str. 127-145.

ove tačke gledišta, Mletačka republika je nesumnjivo bila supersila, što potvrđuje i jedan broj zakonskih dekreta, kao i uvođenje višestrukih načina i oblika fiskalnog nadzora.⁷ Međutim, ovo potonje nanelo je više štete nego koristi ekonomskom rastu, barem u Istri.

Kada je došlo do pada trgovine sa austrijskim regionima, mletačka ekomska politika nije se okrenula ka zaštiti istarske ekonomije, kao što su predlagali njeni župnici. Na primer, mletačke vlasti nisu otkupljivale viškove proizvoda soli u zamenu za preko potrebne zalihe žita, koje je moglo da se kupi jedino po visokim cenama: tri do četiri lire višim nego na mletačkom tržištu. Građanstvo bi nesumnjivo prihvatiло primenu ovih mera, koje bi činile dobro, i slavilo bi dobrodušnost vlasti (Rel., 1663). Umesto toga, vlasti su naložile da se prestane sa dobavljanjem bačvi za kristalizaciju soli (*cavedini*). Rezultat toga bio je da su se skladišta bačvi za so u Muđi, Kopru i Piranu smanjila sa 7.496, koliko ih je bilo 1594. godine (Prov., 1044) na 6.775, koliko ih je bilo 1762. godine (Rel.), tj. za skoro 10%. Pri tome, treba imati u vidu da poslednja cifra datira iz perioda povećane potražnje za istarskom soli i mletačkih investicija u rekonstrukciju solane Sečovlje (Rel., 1754, 1763). One su bile u obliku zajmova komuni Piran pošto su određeni državni fondovi za so ukinuti.

Frančesko de Friuli, istarski inkvizitor, uveo je mere kojima se pored postojećih taksi na flaširanje vina i carine na vino koje se izvozilo u austrijske regije (*Terre aliene*) nametao dodatni porez od dva solida na svaki krčag proizvedenog vina. Ovo se može objasniti potrebama moderne države koja je nastojala da uspostavi centralizaciju i ravnotežu na svim nivoima vlasti na svojoj teritoriji, kako bi omogućila ujednačeniji progres na kompletnoj svojoj izduženoj teritoriji prikupljanjem najvišeg mogućeg iznosa budžetskih sredstava. Godine 1614, Scipion Minije, koparski *podestà* (gradski poglavac), shvatio je da navedeni porez doprinosi povećanju državnog prihoda, ali je dodao da kao i sa svim ostalim novotarijama prikupljanje poreza podrazumeva izvesne probleme. Međutim, bilo je „važno da je i ovaj prihod smišljen za javno dobro“ (Rel., 1614).

Nekoliko župnika iz Kopra je u svojim izveštajima izrazilo zabrinutost zbog posledica koje bi napred navedeni stav mletačkih vlasti mogao da izazove, i zbog činjenice da se sve više i više izdašnih poreza povlači iz lokalne blagajne kako bi ih sakupljale mletačke centralne kancelarije, npr. porez na ulje u drugoj polovini 18. veka. Prema nekim koparskim administratorima, pre uvođenja novih propisa interes svih za zakonitu trgovinu glavnim proizvodima bio je izraženiji jer su se porezi i prikupljali i trošili na regionalnom nivou, a stepen izbegavanja poreza je navodno bio manji (Rel., 1784). Međutim, pohlepa je naterala centralnu mletačku upravu da se ogluši o sva upozorenja. Umesto toga, ne ostavljajući bilo kakav relativno izdašan porez u nadležnosti regiona koji bi mu omogućio da se

⁷ M. Knapton, „Guerra e finanza (1381-1508)”, u: G. Cozzi, M. Knapton, *Storia della Repubblica di Venezia. Dalla guerra di Chioggia alla riconquista della Terraferma*, Utet Libreria, Torino, 1986, str. 275-353.

oporavi, ili čak da razvije bilo kakve proizvodne aktivnosti, senat je doneo dekret da se polovina troškova javne administracije u istarskom glavnom gradu pokriva polugodišnjim subvencijama,⁸ koje su kasnije stizale iz Udina (Rel., 1795). Trebalо je odobriti i stalni kredit za kupovinu žita kada je dug za taj proizvod do 1780. godine već iznosio 30.630 dukata (SM, 17, 251), a oko 1771. godine više od 64.000 dukata (Term. Biave) za čitavu teritoriju mletačke Istre.

Sličan proces štetno je delovao na jednu od glavnih istarskih aktivnosti – ribarstvo.⁹ Riba je oporezivana čim bi se uhvatila u ribarske mreže, zatim ponovo kada je isporučivana trgovcima, i ponovo u ribarnicama. Još jedan aspekt ribarstva kao ekonomске aktivnosti koji treba podvrgnuti kritičkoj analizi je usoljena riba. Riba je mogla biti usoljena samo tamo gde je ulovljena, zatim je nakon ubiranja morala da se transportuje brodovima direktno u Mletačku republiku, u kojoj je došlo do ogromne potražnje za ovim slanim proizvodom i gde je kompletan državni prihod od poreza bio zagarantovan.

Kako je bilo snabdeveno lokalno tržište? Nekoliko dokumenata svedoči o odsustvu velikog broja zanata, trgovaca i prodavaca (*bottighieri*) iz istarskih naselja. Ako su i bili prisutni, međutim, usled nedostatka odgovarajućih sredstava za proizvodnju, izuzev retkih proizvodnih radionica odeće od grube vune (*panni grossi; panni di grissi, e rasse*¹⁰), bili su ograničeni na najvažnije aktivnosti i proizvodnju.

U vezi sa ovim, od sredine 18. veka Mletački trgovaci magistrat (*Cinque Savi alla Mercanzia*) zatražio je od istarskih administratora, naročito od koparskih *podestà* i kapetana da prijave sve veće trgovачke aktivnosti u istarskim gradovima, nesumnjivo iz perspektive prikupljanja novih poreza nametnutih na ove aktivnosti. Bez obzira na to, izveštaji koparskog *podestà*, po pravilu, svi su slični (CSM, 573, 12.5.1747; 20.9.1758; 17.12.1758). Oni su izveštavali da im nije poznato da je dogana¹¹ kao oblik naplate poreza i carina (*tariffe*) na uvezene proizvode ikada uvedena u Istri. Neki gradovi duž obale možda su odavali utisak neke vrste procvata, ali je unutrašnjost zemlje pogodila beda i siromaštvo, što je značilo da bi tamo bilo nemoguće ostvariti bilo kakav značajniji prihod od poreza (CSM, 573, 1747), dodavali su. Potražnja za nekolicinom proizvoda koje bi uvezli pojedini trgovci na malo i njihova potrošnja bila je toliko mala da se na njih nije naplaćivala nikakva dodatna taksa ili namet, osim uobičajenih izvoznih i tranzitnih dažbina. Stoga su lokalni trgovci (*botteghieri*) kupovali deo svoje robe u okviru svojih regionala. Ti proizvodi bili su uglavnom ulje, vino i so. Ostala trajna roba poput: svile, pamuka, različitih odevnih predmeta, metalnih

⁸ ASV. SM, e.g. reg. 227 – 22.8.1761. U tom periodu svaka polugodišnja subvencija iznosila je 2.319 dukata.

⁹ D. Darovec, „Ribištvo severozahodne Istre v obdobju Beneške republike”, *Annales, Ser. hist. sociol.*, 8, 14. Koper, 1998, str. 19-34.

¹⁰ Tip odeće od neobrađene vune. Verovatno je dobio ime po Raškoj tj. Srbiji, odakle se uvozila vuna (c.f. Boerio, 1856, 554).

¹¹ Za propise i informacije o carinarnicama (*doganas*), c.f. CSM, 59-60; PSD, 54.

proizvoda, duvana, baruta, čak i karte za igru, nabavlјana je iz Bolcana, Venecije, Padove, Kenede i Kastelfranka. Tekstil koji je stizao iz slavne fabrike „Linussi“ kupovao se u Udinama (*le tele rigate e poi colorate, e quelle altresi' di lino, e bianche;* CSM, 573, 1758).

Navodno su s vremena na vreme u istarske luke svraćali brodovi iz Romanje, Pulje, Dubrovnika, Albanije i Levanta krcati uljem, sirom, duvanom, lanom, životinjskom kožom, pletenim tkaninama, voćem, itd. Nekoliko puta se ipak dogodilo da brodovi koji idu u Veneciju svrate u luku Trst da istovare svoj tovar, što je bilo pogodno za mletačke Istrane koji su onda mogli da kupe jedan broj proizvoda, ali ne ulje jer su ga obično imali u izobilju. Kao posledica toga uvrežilo se verovanje da su strani brodovi svraćali u istarske luke ako su imali da istovare žito ili utovare so (Rel., 1669).¹²

Pošto su svi mletački proizvodi bili predmet visokih poreza, čak i dvostrukog oporezivanja, njihove cene bile su visoke. Zbog toga su Istrani radije odlazili u Trst da kupe ono što im je bilo potrebno, naročito životinjsku kožu, gvožđe, lekove (*droghe*), sapun, meso, proizvode potrebne za brodove i građevinski materijal (*Fabbriche degli Edifizii*) kao što su smola, katran i drvena građa. Samo je nekolicina kupovala robu od lokalnih trgovaca, a oni koji su je kupovali činili su to na kredit. Otuda su računovodstvene knjige lokalnih trgovaca bile pune priznanica od zaduženja koje bi se izmirile nakon mnogo godina, ako su ikada i bile izmirene. Pošto je bankrotirao usled nagomilanih dugova, jedan od lokalnih trgovaca morao je da se preseli u Trst, piše Valije, koparski *podestà*, u izveštaju iz 1758. Prema njegovom mišljenju, dogana ili magacini treba da se otvaraju тамо где roba koja stiže из stranih zemalja može da se skladišti i oporezuje. Nasuprot mišljenju svojih prethodnika, on je takođe tvrdio da lokacija ovih magacina ne bi predstavljala problem, iako je priznao da je u Kopru bilo svega pet do šest trgovaca, pored još dva ili tri u ostalom delu mletačke Istre (CSM, 573, 17.12.1758).

Godine 1740, *podestà* i kapetan Kopra Pjetro Antonio Manjo ubedio je mletačke vlasti da ne bi trebalo da se plaše procvata trgovine u Trstu jer je luka bila opasna za velika plovila. Međutim, u decenijama koje su sledile saobraćaj u Trstu rastao je svakodnevno, „u svim godišnjim dobima i sa našim kmetovima koji su tamo stizali čak iz Dalmacije, Levanta, kao i sa svih drugih mesta“, pisao je administrator Kopra 1747. godine (CSM, 573). Trst ne samo da je modernizovao svoju luku, izveštavao je Pjetro Antonio Manjo obeshrabreno, već: „Izgledalo je da će se razvoj usporiti pod vladavinom Barona de Fina, ali je njegov naslednik *governator* (namesnik, guverner)¹³ počeo sa proširenjem pristaništa i uvođenjem drugih promena“. Dodao je još da je Trst pokušao da otvori tkaonicu lana i tekstila, ali da zasad Gorica uspeva da zadrži tu aktivnost za sebe. „Trst je preuzeo veliki deo posla sa trgovinom kože, koji je prethodno cvetao u Kopru. Takođe je osnovao fabriku voska gde se sirovi vosak modelira u proizvode koji se onda

¹² F. Gestrin, D. Mihelič, *Tržaški pomorski promet 1759/1760*, SAZU, Ljubljana, 1990.

¹³ Prim. prev.

prodaju u našim gradovima” (Rel., 1740). Trst je postao atraktivan i za same Mlečane, na primer za Mletka koji se 1758, pošto je isteran iz Mletačke preselio u Trst i otvorio veliku fabriku sapuna. Jedan jedini kazan (*caldara*) mogao je proizvesti i po 8 miari¹⁴ sapuna, a koparski administrator dobio je informacije da bi uskoro još jedan kazan trebalo da stigne iz Beča, pri čemu je ovaj bio kapaciteta 24 miari sapuna (CSM, 573).

Negde oko 1789. godine, Savio Batalja je takođe sastavio ogorčeni izveštaj o mletačkoj fiskalnoj politici u Istri, koja je po njegovom mišljenju bila ključni razlog za siromaštvo u tom regionu. Nije mogao da se seti nijedne druge oblasti okružene morem gde trgovina ribom nije mogla da se razvije. On piše da „kada je reč o ribarstvu, ne postoji dnevna količina sveže ribe koja nije preopterećena porezima i nizom nameta, već samo količina ribe namenjena preradi i konzerviranju, već prema tipu ribe i potražnji kupaca. Pored toga, brojne administrativne greške ne mogu a da se ne primete ako se uzme u obzir zabrinutost koju je izrazio blagajnik: Istra nema dovoljno količina usoljene ribe, ali istovremeno, ovo je jedan od artikala kojim ona trguje, što dokazuje mnogobrojne administrativne greške načinjene imajući u vidu činjenicu da je prirodno da koristite svoj sopstveni proizvod, a da ne morate da ga uvozite iz drugih pokrajina. Tako neobična pojava može da se objasni jedino fiskalnim sistemom koji je vladao u pokrajini. Ovo jasno pokazuju i dve knjige poreza u službama prihoda u Kopru i Rašporu, zajedno sa fiskalnim propisima pojedinih komuna i ostalih administrativnih jedinica (feuda).¹⁵

Po Bataljinom izveštaju, „ne postoji nijedan poljoprivredni ili zanatski proizvod koji nije opterećen jednim ili više poreza, već na samom mestu proizvodnje, uz podjednako nepovoljne poreze kad proizvod postane predmet trgovine unutar ili izvan pokrajine”. On je takođe našao i da „u Istri postoje dvadeset četiri glavne carine koje se uplaćuju u državnu blagajnu, kojima treba dodati sve poreze koje naplaćuju komune i feudi; oni se razrezuju na robu, a ne na njenu potrošnju, što bi donekle moglo da umanji direktnu državnu naplatu poreza”. Sa velikim iznenadenjem on je dodao da je uprkos akutnom nedostatku žita u regionu, služba prihoda u Rašporu odredila porez na žito, kada od 1764. godine mletački senat šalje neophodne zalihe istog u istarske komune „kao oblik zajma koji postepeno, po pravilu, prerasta u poklon”.

Stoga, tvrdio je on, nije začuđujuće što Istrani nisu nastojali da dostignu bolji ekonomski standard svojim radom, „uz fiskalnu politiku orijentisanu tako da je sprečavala, a ne podsticala obradu zemljišta”.

Shodno gore pomenutim predlozima, mletačke vlasti su u narednim godinama uglavnom preduzimale mere samo u okviru fiskalne politike, ali gotovo ništa se nije promenilo što se tiče unapređenja ekonomskog razvoja.

¹⁴ 1 miaro odgovarao je 1000 mletačkih funti ili 650 litara (c.f. Herkov, 1971, 40; 1978, 388; 1985, 475; Mihelič, 1989, 24-25).

¹⁵ P. Kandler, *L'Istria (1846-1852)*, Trieste, 1847, str. 44-45, 180-183.

Prva štampana tarifna lista poreza za Koparsku službu prihoda, centralnu regionalnu instituciju za naplatu poreza za mletačke činovnike u Istri, štampana je 1759. godine. Ukratko, nakon predloga reforme koji je dao Girolamo Marçelo, drugo izdanje izašlo je 1774. godine, a nakon toga štampane su još dve verzije – 1790. i 1795. godine.¹⁶ Uprkos tome, Mleci su uspeli da podignu poreze na samo 14 proizvoda, što je u stvari bilo malo u poređenju sa onima koji su se naplaćivali u Kjodi, gde su Mleci nametnuli više od 50 različitih poreza (DAPD, 1007), što je donelo desetostruki prihod.

Poređenje između Istre i ostalih regiona i komuna Mletačke republike koje su donosile ogromni prihod od poreza centru države, daje opravdano pesimističnu sliku ekonomске situacije u Istri, koja se često opisivala još gorom nego što je faktički bila. U poslednjoj četvrtini 18. veka, dobit od poreza koji su naplaćivale dve istarske službe prihoda iznosio je 44,500 lira, pri čemu je u blagajnu budžeta išlo samo 3,177 lira (DAPD, 662).

3. Regionalna fiskalna administracija

Dugo je u mletačkoj Istri postojala jedna jedina – koparska služba prihoda, kojoj se krajem 17. veka pripojila budžetska služba¹⁷ i njen skroman doprinos. Pored regionalnih službi prihoda svaka komuna imala je svoju sopstvenu blagajnu i svog sopstvenog blagajnika komune. Komunalni zakoni definisali su njegova prava i obaveze. Stoga su rente ili takozvane regalije (*regalie*)¹⁸ i porezi naplaćivani na najmanje tri nivoa:

1. na državnom nivou: direktnе regalije individualnih komuna i (obavezne) carine za uvoz i izvoz iz Mletačke republike;
2. na regionalnom nivou: za Istru od strane koparskog blagajnika;
3. na nivou komune.

Već u 17. veku Mleci su sebi obezbedili pravo na direktno korišćenje prihoda od poreza za dva proizvoda: so i ulje. *Podestà* i kapetan Kopra bio je zadužen za nadzor proizvodnje i ubiranja poreza, ali je poreze ubirala mletačka kancelarija „Magistrato delle Rason Vecchie“.¹⁹ U mletačkoj Istri dve glavne komune koje su najviše doprinosile poreskom prihodu bile su komune Kopar i Piran. Tako su se ove rente sastojale od desetine soli proizvedene u Kopru, sedmine u Piranu i takozvanog novog nameta (*nuova imposta*) određenog za izvoz soli

¹⁶ Tarifne liste čuvaju se u DAPD; izdanja iz 1759. i 1795. godine takođe se čuvaju u PAK. PA. Stampati.

¹⁷ SM. 1693. 17.9. Koliko je poreski doprinos poreske kancelarije iz Rašpora: *dac frumento 1350 lire, Muda del Carso 175, animali minuti 495, Taverne del Carso collected by the Signoria.*

¹⁸ Najamnina, prim. prev.

¹⁹ C.f. SM. 1657. 10. 3.

u Karniolu, uglavnom za građanstvo Kopra, Pirana i Muđe, a ponekad i Izole (Rel., 1650, 7, 334/5). Carina na izvoz ulja u Friuli bila je, takođe, u nadležnosti navedene mletačke kancelarije, ali je posebna dozvola davala pravo koparskom administratoru da koristi prihod koji je sakupljan za plate njihovih zaposlenih.²⁰ Prihod ostvaren ubiranjem poreza na regionalnom nivou slivao se u koparsku službu prihoda i pokrivaо je neke potrebe koparske i ostalih istarskih komuna.

Činovnici brojnih mletačkih institucija su u zavisnosti od prirode artikla ili proizvoda kojim se trgovalo ubirali direktnе poreze i carinske dažbine na državnom nivou. U mnogim slučajevima različite izvozne carine morale su da se plate za robu koja je bila namenjena ostalim regionima Mletačke republike. Istarski proizvodi su se najčešće izvozili u Friuli, a nakon plaćanja carine u sopstvenoj komuni, trgovci su morali da plate dodatne carine na mestu izvoza. Takozvana mletačka carinska dažbina (*doana*) nametnuta na sve proizvode koji se izvoze sa mletačkog tržišta ili uvoze na mletačko tržište kretala se od 10% do 30%, u nekim slučajevima i više. Uz to, izvoznici i uvoznici su takođe morali da izmire indirektne troškove različitih pismenih dozvola koje su izdavali blagajnici, kancelari ili ostali činovnici²¹ službi prihoda, ali uglavnom poreznici koji su igrali centralnu ulogu u svim proizvodnim i komercijalnim aktivnostima vrednih pažnje.

U skladu sa tarifnim listom dažbina indosiranom 10. juna 1732. godine, činovnici komune ili, preciznije, kancelar povereništva zaračunavao je sledeće iznose za bilo koji proizvod koji je neki stanovnik ili stranac želeo da izveze iz Kopra morem ili kopnom (M/1158, 242):

- dozvola za svežanj ili tovar bilo koje vrste 24 solida;
- svaki svežanj 4 solida;
- dozvola za jednog vola 24 solida;
- svaki vo po 4 solida;
- dozvola za med 24 solida;
- svaka bačva barela (*barilla*)²² 4 solida;
- dozvola za goveđu kožu 24 solida;
- svaki komad životinjske kože 2 solida.

Oni koji su izbegavali da plate porez kažnjavani su novčanom kaznom u iznosu od 25 dukata ili konfiskacijom robe, pri čemu se polovina iznosa plaćala onome ko prijavi, a druga polovina se isplaćivala shodno odluci suda.

²⁰ E.g. SR, 1659. 5. 7; 1666. 19. 6; 1669. 3. 8.

²¹ Kancelar gradskog poglavara i kapetan Kopra imao je pravo na 4 solida za svako propratno pismo, 1 dukat za priznanice za naplaćeni porez u Kopru, 4 lire za priznanice za takse na meso, so i porez „mude” (*datii mute pontis*), 3 lire za takse na mlinove, 40 solida za ribarnice i prodavnice koje su prodavale ulje, sir, usoljeno meso i mast i 30 solida za priznanice za ostale utvrđene poreze (STKP, 3, 7).

²² Bačva; mera za tečnost, prim. prev.

3.1. Poreznici

Poreznici su igrali veoma važnu ulogu ne samo u garantovanju redovnog prihoda državi i komunalnim strukturama, već su morali da obezbede i redovno snabdevanje prehrambenim namirnicama, poštovanje dozvola za ribarenje, poštovanje mera i količina u trgovini vinom i uljem, kao i u trgovini ostalim proizvodima. Na kraju, ali ne i manje važno jeste da su fiskalni propisi i obaveze po današnjoj terminologiji služili kao garancija kvaliteta proizvoda.

Među građanima poreznici su često bili izloženi mržnji; budući da im je cilj bio da postignu maksimalnu dobit, često su koristili silu i metode zastrašivanja prilikom ubiranja poreza. Zakonski pomoćnici, među kojima su takozvani „plenitelji“ imali najgoru reputaciju, često su im pomagali. Poreznici su često izazivali bes građanstva ukoliko bi tražili više poreze od onih koji su zakonom bili propisani, što se vrlo često dešavalo. Kao rezultat toga, vlasti i komuna i države bili su prisiljeni da izdaju jedan broj dekreta kojima su regulisali ovakvo ponašanje. Međutim, u većini slučajeva mnogo vremena je moralо da prođe pre nego što bi poreznicima stali na žulj. Godine 1670, na primer, administratori istarske komune prijavili su iznuđivanje poreza na ulje „od siromašnih“, a dve godine kasnije je takva iznuda izazvala pobunu građana u Kopru (SM, 160, 29.11; 1672, 17.9). Ali tek 1677. godine je koparski podestà Zuan Gabrijel Kontarini izdao dekret kojim se zabranjuje povećanje poreza za više od 6% od propisanog. Poreznici su zahtevali povećanje od čak 10% („*a ricever in recognizione delle loro fatiche ducati sei per cento, dalli dieci, che antecedentemente erano consueti in simili occasioni contribuirlì*“...; Rel., 1677), a 1679. godine (SM) bilo je sudskeh procesa protiv nepravilnosti koje su se odnosile na naplatu poreza na ulje.

Ipak, ovaj sistem naplate poreza sasvim je odgovarao vlastima, o čemu svedoče i dokumenta kojima se izražava razočaranje ukoliko ovaj ili onaj porez nije prikupljen. Dok se krajem srednjovekovnog perioda pravo na prikupljanje poreza davalо pod zakup licu koje odabere vladar ili kao protivvrednost pojedinih usluga (*gratia*), početkom modernog doba pravo na ubiranje poreza ustupalo se onome ko ponudi najvišu zakupninu na aukciji. U slučaju da neki porez nije prikupljen, korišćene su druge metode. Slučajevi da se porez ne prikupi jer nema dovoljno poreznika bili su retki i kada ih je bilo; godine 1603, na primer, *podestà* i kapetan Kopra (Rel., 1603) žalio se da taksa na dokumenta notara (*dazio instrumenti e testamenti*), jedna od najvažnijih taksi poreske kancelarije, nije naplaćena. Pošto posle izvesnog vremena u Kopru nije naplaćen ni porez na hleb, ženama koje su pekле hleb (*pannicogole*) uvedena je obaveza plaćanja poreza na količinu ispečenog hleba (SM, 1682, 29.10). U drugim slučajevima određeni su nadzornici naplate poreza. Tako je 1691. godine koparski *podestà* (gradski poglavdar) imenovan za governatora (*governator – guverner, namesnik*)²³, odabran među pukom zbog svoje reputacije i iskustva da nadzire porez na komunalnu zonu ribarenja (*paludi*) (SM, 1691, 22.3.). U ovakvim slučajevima

²³ Prim. prev.

porezi su obično potpadali pod nadležnost države²⁴ ili komunalne kancelarije („per conto publico”; Rel., 1732). Međutim, budući da mu je plata bila osigurana, a da je imao i druge obaveze da ispunjava, on nije bio motivisan za prikupljanje poreza.

Poreznici su takođe bili obavezni da ispunjavaju odredbe koje su se odnosile na metode naplate dodeljenih poreza tako da je ubiranje poreza nekada davalо dobar, a nekada skroman prihod. Tokom perioda gladi ili loše žetve, ratova ili epidemija, ubiranje poreza bilo je izuzetno opasan zadatak. U tim slučajevima dozvole za ubiranje poreza su produžavane na duži rok ili je odobravano plaćanje u godišnjim ratama, a vrlo često korišćena su oba ova načina.

Primer za ovo je Vinčigera Lunjan iz Kopra, koji 1510. godine usled rata i zabrane održavanja sajma u Rižanu nije uspeo da prikupi 400 lira za zakup određenih poreza. Njemu je odobreno da izmiri dug u roku od tri godine, a povrh toga bio je oslobođen plaćanja 15 dukata, „iznosa koji je bio jednak gubitku koji je pretrpeo zbog zabrane organizovanja sajma” (SM, 1510.20.1. m.v.). Godine 1548, Lovaniju Antoniju da Salu iz Kopra, koji je prethodne godine uzeo u zakup porez na taverne izvan grada (*dazio delle taverne fabbricate fuori di quella città*), dozvoljeno je da odloži plaćanje 400 lira koje je trebalo da plati službi prihoda jer se sajam u Rižanu nije održao (SM, 1548, 31.12.). Dok slobodan sajam nije uspostavljen 1642. godine, koparskom regionu je nedostajala ova veoma važna aktivnost. Dokumenta pominju ovaj sajam još od druge polovine 14. veka (STKP, 3, 51; SMi, 1381, 5, 81), a prvi put je održan blizu izvora reke Rižana (*in caput Risiani*), blizu crkve Svetе Marije.

Godine 1710, trgovački putevi bili su zatvoreni iz higijenskih razloga, a posledica toga bila je potpuno onemogućena trgovina. Zbog toga je Lovani Bata Ombrela, koji je držao porez na vino, bio izuzet od plaćanja svog duga za taj vremenski period (SM, 1710, 3.12). Krajem 17. i početkom 18. veka, porodica Ombrela bila je jedna od najaktivnijih porodica u iznajmljivanju različitih koparskih poreza. Već 1669. godine član ove porodice kandidovao se za zakup poreza na ulje (SR, 1669. 21.12); zatim, godine 1691, Pjetro Ombrela za porez na vino za prodaju na malo (*Vino a spina*) (SM, 691, 22.3), a Lovani Batista Ombrela za porez „bezzi per orna del vino” (SM, 1706, 31.7). Ovaj poslednji je uzeo u zakup i porez na kasapnice i mast²⁵ u koparskim selima na period od četiri godine (*della grassa e beccarie delle ville*) za 2.600 lira, što je bilo 1.023 lire više od prethodnog zakupa (SM, 1712, 23.12). Godine 1716, Lovani Bata Ombrela dobio je porez na dokumenta notara, taverne izvan grada i mlinove (*strumenti testamenti, osterie di fuori e molini*) za 12.000 lira na period od 2 godine (SM, 1716.9.1.m.v.). Godine 1711, Mateo Ombrela uzeo je u zakup poreze na hleb, notarska dokumenta i taverne u selima za iznos od 5.000 lira (*dacio pane, instrumenti testamenti in oserie delle ville*; SM, 1711, 23.8).

Razlog za odlaganje plaćanja ili zakupa poreza moglo su da budu i dobre preporuke: na primer, u slučaju Nazarija iz Kopra (*di Capodistria*), čiji je dug za

²⁴ Godine 1762. (Rel.), na primer, pošto nije prikupljen, mletačka državna kancelarija preuzeila je zakupna prava na porez na štavljenu životinjsku kožu (DAPD).

²⁵ Osim masti, ulja, putera i sira, ovaj porez odnosio se i na sve suve mesne prerađevine.

zakup takse na ribu iznosio 700 lira, ali mu je po preporuci koparskog podestà dozvoljeno da izmiri dug u sedam godišnjih rata (SM, 1549, 15.10).

Međutim, nije se na sve dužnike gledalo na isti način. Godine 1661, Otavio Pola, kao jedan od sudija za porez na flaširanje vina (*imbottadura vini*) dugovao je 9.993 lire državi. Imajući u vidu njegovu brojnu porodicu i opšte siromaštvo, bilo mu je dozvoljeno da kompenzuje dug svojom solju (SM, 1661, 29.10). Izvesni Zanesini, s druge strane, utamničen je i poslat na galiju zato što je prisvojio 6.520 lira od zakupa takse na ulje (SR, 1661. 4.2. m. v.).

U nekim slučajevima komuna se pokazala kao mnogo efikasniji ubirač poreza. Godine 1626, na primer, koparski administrator se hvalio da je napunio komunalnu blagajnu od poreza koji su određeni za so i kazni koje su pre toga bile date u zakup poreznicima, a koje oni nisu izmirili godinama (Rel., 7, 295/6).

Osim toga, poreznicima su bile nametnute i „društvene“ obaveze kao što je danak u svećama (*torcia di cera*) koje bi poklanjali bratstvu (*al scuola del venerabile*) katedrale u svom gradu (SM, 1723. 2.8).

Ekonomski struktura toga doba u poreznicima je videla jednu od preko potrebnih jedinica i oni su bili prisutni gde god je bila prisutna bilo kakva ekonomski aktivnost. Oni su ili potpomagali ili kočili ekonomski razvoj različitih grana, ali ono što je za vlasti bilo najvažnije jeste da su imali i vršili neograničeni nadzor nad svim aktivnostima. Bez dozvole poreznika niko nije mogao, na primer, da dâ, pokloni, proda ili na bilo koji način otuđi proizvedenu so (STKP, 1, 27; STPI, 633). Slična ograničenja postojala su i za ostale oporezovane proizvode u zavisnosti od specifičnosti konkretne proizvodnje i komercijalnih aktivnosti. Jedini izuzetak, domen komunalnih činovnika, uglavnom fontikarija (*fonticari*)²⁶, bila je nabavka žita koja je bila u nadležnosti komunalnih komora za žito (*Collegio delle Biave ili Biade*), koje mnogi literarni izvori stavljaju tik uz komunalna „sporedna veća“ nasleđena iz razvijenog srednjeg veka.

Kada bi godišnje ili dugoročne ugovorne obaveze istekle, održavale su se aukcije za iznajmljivanje prava na ubiranje poreza, obično u opštinskim prostorijama pojedinih istarskih gradova. Ubiranje i upravljanje porezom (*conduttore dei dazi*) odobravalo se ponuđaču sa najvišim iznosom zakupnine. U skladu sa odredbom mletačke monetarne kancelarije (*Deputati, ed Aggioni sopra la Provision del Denaro Pubblico*) objavljenom 1794. godine (PAK. PA. Stampati, 2), aukcija se morala održati osam meseci pre isteka zakupa poreza. Odredba je važila za sve poreze koji su prelazili iznos od 310 lira (50 dukata) godišnje. Aukcije su se održavale nedeljom, tri puta uzastopno, a zakup se odobravao licu sa najvišom ponudom tek poslednje nedelje. Sve aukcije bile su usmene, dok je zakup važio najmanje tri, a najviše pet godina. U tom periodu, ovo poslednje odnosilo se samo na zakup komunalnih taksi i uprkos gore navedenoj odredbi koja naglašava da postoje ubičajene metode zakupa i upravljanja porezima, ovo je značajno variralo kroz vekove.

²⁶ Državni činovnik, službenik, prim. prev.

3.2. Regionalna služba prihoda

Ubrzo nakon što se mletačka dominacija proširila na severozapadnu Istru, u Kopru je uspostavljena regionalna služba prihoda na čijem čelu su se nalazili kancelar i blagajnik ili komornik (*carmelengo*)²⁷, koje je biralo Mletačko veliko veće po istom postupku kao što se birao istarski *podestà*. Uz izuzetak gradskog poglavara (*podestà*) i blagajnika Kopra, koji su birani od četiri kandidata, ostali istarski gradski poglavari i blagajnici morali su da imaju samo po jednog protivkandidata.

Na početku njihovog mandata dužd bi im uručio takozvano punomoćje (*commissioni*)²⁸ kojim su bila definisana njihova prava i obaveze,²⁹ a glavna obaveza im je bila ubiranje poreza. Za Kopar je uspostavljanje centralnog fiskalnog tela, uz naimenovanje administratora sa titulom *podestà* i kapetan, koje su se u Mletačkoj republici obično dodeljivale administratorima regionalnih glavnih gradova (npr. Udina), predstavljalo jedan od najvažnijih koraka koje je trebalo načiniti da bi se dobio status regionalnog glavnog grada, što je formalizovano 1584. godine uspostavljanjem apelacionog suda. Drugi način koji bi vodio dobijanju ovog statusa, koji je prekinut na nekoliko decenija koparskom bunom 1348. godine, bilo je isključivo pravo da odrede koparske građane, kao izraz zahvalnosti (*gratia*) za njihove napore, na položaj *podestà* Buzeta, Oprtalja, Dvigrada i Buja 1423. godine (STKP, 5, 6, 130), tj. odmah nakon osvajanja tih gradova. Uz to, 1435. godine Kopar je dobio pravo da odabere blagajnika među svojim stanovnicima. Pre ovog priznanja regionalnu blagajnu su već vodila dvojica koparskih građana, Antonion Ingaledo i Kristoforo de Serenis. Oni su na taj položaj imenovani zbog svojih usluga Mletačkoj republici, što je bila uobičajena praksa naročito do prve polovine 15. veka.³⁰ Godine 1435, ove povlastice ukinute su duždevim ediktom, a umesto toga uveden je propis kojim se definiše da *podestà* i kapetan Kopra, na predlog članova koparskog Velikog veća, svake godine izaberu jednog od svojih članova na funkciju blagajnika. Slično položaju *podestà* na gore navedenim istarskim položajima, samo je ugledni koparski većnik mogao da se prijavi za ovaj položaj. Povrh toga, bilo je i uslova koje treba ispuniti: on nije smeо da

²⁷ *Consiliarius et camerarius Justinopolis*; ASV. Segretario alle Voci. Universi (Misti), B. 3 (1383-1387), 25.

²⁸ Za punomoćja istarskim župnicima na početku njihovog mandata, c.f. Benusijeva rasprava (1887).

²⁹ Commissione del doge Andrea Dandolo ai Consiglieri di Capodistria, 1343-54. ASV. Senato. Commissioni ai Rettori ed Altre Cariche (Inventory n°326, u prva dva omota koja odgovaraju inv. 339; šta treba poručiti: Collegio Commissioni „Formulari”), Rett. B. 2, n° 55, c.f. ASV. MC.

³⁰ Do pojave i jačanja prilično oligarhijskog i represivnog Veća desetorice, nesumnjivo najvažnijeg poglavarskog tela u Mletačkoj republici krajem 14. veka (Maranini, 1927), akti koje je izdalo mletačko Veliko veće svedoče o velikom broju tzv. *gratiae*, tj. dodele doživotnih funkcija pojedincima u zamenu za izvesne napore u trgovini, vojne usluge, itd.

bude dužnik Mletačke republike, morao je da bude pismen i morao je da pruži garancije (*bonam fideiussionem*)³¹ u iznosu od 200 dukata za službu gradskog poglavara (*podestà*), a čak 1.000 dukata za službu blagajnika. Međutim, nakon isteka mandata imenovani blagajnik ili *podestà* nije imao pravo da se ponovo kandiduje za isto mesto ili za mesto župnika na jednoj od navedenih lokacija u naredne tri godine. Jedna od svrha duždovog edikta bila je i da se svim koparskim većnicima omogući da dođu na ovaj prestižni položaj (STKP, 5, 7, 130-132), što nije predstavljalo samo jedan od načina da se dobije dobro plaćeni posao, već i prestiž više društvene klase. Koparski građani, članovi komunalnog veća, dakle, mogli su da se kandiduju za položaje lokalnih funkcionera i centralne položaje u regionu, koji su inače bili rezervisani isključivo za odabrane Mletke.

Drugo je pitanje da li je ovakvo stanje stvari bilo prednost za stanovništvo Kopra. U Kopru se većina poreza slivala u službu prihoda, tj. regionalnu (mletačku) kancelariju, a manji deo u komunalnu blagajnu čija je glavna obaveza bila da obezbedi sredstva za razvoj komunalne infrastrukture (puteva, mostova i građevinskih popravki) i za ekonomске potrebe grada. S druge strane, veći deo prihoda koji je ubirala služba prihoda koristio se za finansiranje administrativnog aparata, ne samo u Kopru, već i u celom regionu pod mletačkom vlašću. Situacija u Piranu bila je drugačija, gde je prihod od propisanih poreza na proizvodnju soli i ribarstvo kao i na druge aktivnosti ubirala komunalna blagajna i gde se on koristio za komunalne potrebe. Tako je u okviru opšte situacije u Istri Piran smatran za bogat grad u procvatu, a Kopar za administrativni centar, za koji se takođe moglo reći da je birokratski grad.

Kopar su takvim smatrali i Mleci, koji su ga videli kao odličnu mogućnost da obezbede radna mesta za svoje plemiće. Zbog toga je, uopšteno govoreći, Kopar bio bolje snabdeven nego Piran, uprkos činjenici da je mogao da računa na manja budžetska sredstva. Sa uspostavljanjem prethodno pomenutog apelacionog suda, Mleci su odobrili dobro plaćene položaje bar dvojici savetnika (*consiglieri*), koji su pored sudskih dužnosti delili i šesnaestomesečni mandat upravljanja službom prihoda (Leggi, 1683). Sav novac koji je u njoj naplaćen morao je da prođe kroz ruke viceporeznika (*Vice Collettore*), dok je naloge za plaćanje potpisivao *podestà* (Rel. 1596, 7, 98). Bez obzira na ove mere, brojni propisi nisu poštovani i bilo je puno nepravilnosti i prevara. Godine 1604, na primer, *podestà* i kapetan Kopra izvestio je da u vezi sa službom prihoda mora da istakne bar četiri problema:

1. Čak iako bi za inspekcijski obilazak (*cavalcate*) župnicima trebalo odobriti dnevnicu od 6 dukata, oni su dobijali od 10 do 12 dukata; sam *podestà* je nakon prvog obilaska dobio 58 lira (9.35 dukata), ali nakon što je konsultovao dekret bio je zadovoljan i sa 6 dukata.
2. Većnici su tražili da im se pokriju izvesni troškovi od stavke „desetina za funkcije“ (*della decima di officij*), iako je mletačka Opštinska komora

³¹ Kasnije je za ove garancije korišćen naziv *piezzaria*; *pieggaria* (c.f. Boerio).

(*Camerlengarie di Comun*) već pokrila te troškove. Ovo je zahtevalo dodatnu godišnju sumu od 108 dukata iz državnog budžeta.

3. U skladu sa punomoćjem (*commission*), *podestà* je trebalo da dobije 32 dukata za svako putovanje na dužnost i nazad (do Venecije i nazad). U poslednje dve godine, međutim, oni su zaračunali 64 dukata, 32 dukata svaki put, što je takođe odobreno većnicima. Ovo je zahtevalo dodatnih 96 dukata svakih 16 meseci; *podestà* je ovo regulisao i registrovao.
4. Za vanredne troškove (obično putne) izdavane su samo priznanice (*bollette*), a ne polise; *podestà* je dekretom zabranio izdavanje priznanice ako polise nisu ubeležene unapred.

Izveštaj je nesumnjivo napisan kao reakcija na predlog o reviziji njegovog prethodnika, u kojem je istaknuto da su mnogi koji duguju porez uzeli u zakup nekretnine umesto da otplaćuju dugove novcem, a onda je blagajna prodavala ili izdavala u zakup istu nekretninu istom dužniku. Dakle, imovina nije izgubljena, a nekretnina je samo prividno plaćena nekoliko puta. Lodoviko Loski, na primer, bio je Vice Scontro blagajne i dugovao je 9.000 lira. Njegovu nekretninu je na aukciju izneo *podestà*, ali se nije pojavio nijedan kupac, što govori u prilog solidarnosti kada je reč o nepravilnosti i prevarama koparskih građana. Uprkos tome on je uspeo da ubere prihod od 4.500 dukata za poresku kancelariju (Rel., 1603).

Gore pomenuti dekret koji je izdat da ograniči nepravilnosti koje se odnose na dnevnice i putne troškove komunalnih i državnih činovnika, očigledno nije dugo bio od koristi. Već 1633. godine koparski *podestà* izvestio je da su većnici počinili druge nepravilnosti zahtevajući da im se dnevnice i putni troškovi plate unapred. Ovakva praksa češće je bila pravilo nego izuzetak i *Vice Collaterale* u to doba je, na primer, produžio svoje prisustvo vojnoj vežbi i zbog toga „je mogao da izvuče dukat dnevno iz regionalne blagajne“ (Rel., 1633). Naročito su u 17. i 18. veku razni činovnici koji su radili za veliki broj institucija javnih finansija koristili svaki mogući razlog i opravdanje da navodno zvaničnim poslom putuju u Veneciju, pretvarajući to u svoju ličnu korist. Mletački magistrat za sprečavanje suvišnih troškova (*Magistrato degli Scansadori alle Spese Superflue*) uveo je niz mera i dekreta da bi zauzdao ove štetne navike činovnika, kao što je ograničenje koje je izdao 1777. godine, a koje se odnosilo na mletačke administratore Državne zalagaonice (*Monte di Pietà*) (PAK. PA. Stampati), ali sve je bilo uzalud. Uprkos visokim kaznama, ovakva praksa se nastavila sve do pada Mletačke republike.

Nepravilnosti koje su činili činovnici institucija javnih finansija bile su čest uzrok žalbi istarskih kmetova, koje su ovi upućivali centralnim vlastima. Ne bi trebalo zaboraviti da su ovakvi događaji vodili i do više narodnih pobuna protiv države i komunalnih činovnika (c.f. Pahor, 1972), čije su se prevare smatrале metodom za eksploraciju siromašnih koji su često morali da se liše hrane da bi mogli da plate svoj danak budžetskoj blagajni (SR, 1675. 22.2. m. v.).

U 17. i 18. veku služba blagajnika je ponovo odobrena koparskim građanima, zahvaljujući činjenici da su većnici gradskog poglavara (*podestà*) bili preopterećeni sudskim i ostalim dužnostima koje je obavljao Koparski magistrat. Godine 1735, blagajnik dr Petro Grisoni je umro, a nasledio ga je dr Kristoforo Tarzija. U obrazloženju prilikom potvrde nameštenja blagajnika navodi se da je kandidat pogodan za ovaj položaj u skladu sa aktom usvojenim 1640. godine. U skladu sa ovim aktom, kandidatu je potrebno pet godina iskustva, a među dužnostima koje obavlja bilo je i vođenje komunalne arhivske dokumentacije koja se odnosi na vlasništvo zemlje duž granice i upravljanje čestim konfliktnim situacijama sa susednim austrijskim gradovima (SM, 1735, 21.4). Sredinom 18. veka, grof Kristoforo Tarzija iz Kopra (Rel., 1752) smatrao se vrednim pohvale zbog dužnosti koje je obavljao kao fiskalni advokat (*Avvocato Fiscale*), dok je krajem istog veka ovaj položaj zauzeo drugi grof, Franćesko Tako (Rel., 1773, 1784).

4. Porezi i trgovina švercovanim robom

Kada je reč o glavnim istarskim proizvodima, od kraja 16. veka zvanični podaci ne pokazuju znatan porast u proizvodnji soli, ulja i vina. Jedini izuzetak među ovim aktivnostima je ribarstvo, koje je uglavnom usled lova ribe u Rovinju zabeležilo povećanu proizvodnju usoljene ribe. A kao što je gore pomenuto, još jedan porast u prihodima od poreza koji je vredan pažnje bio je porez propisan u Kopru za plovidbu trajektom do Trsta. Međutim, viši porezi i različite represivne zakonske odredbe ograničile su trgovinu i na mletačkoj teritoriji i sa susednim austrijskim regionima, naročito Karniolom, pa tako nije porastao ni fiskalni prihod. Nasuprot tome – on je opadao.

U drugoj polovini 18. veka, poveliki deo austrijskog novca se iznenada pojavio u ekonomskim tokovima u Istri, protiv čega su se mletačke monetarne institucije (*Deputati, ed Aggiungi sopra la provision del dinaro pubblico*) borile tokom čitavog perioda, ali uzalud. Istarski župnici često su se žalili da su sve finansijske institucije pretrpane austrijskim bakarnim novcem petice (*petizze*)³², zbog čega je bilo skoro nemoguće naći bilo kakav mletački novac u regionu. Godine 1766, mletački Senat je poslao u Istru u zamenu za austrijski novac 200.567 lira³³, kako bi se neke finansijske institucije osloboidle austrijskog bakarnog novca. „Ova invazija soldona prouzrokovala je ogromnu štetu našoj trgovini. Oni su precenjeni, vrednost im je dva puta veća od bakarnog novca. Učinite nešto, preduzmite pravne mere da se ovi soldoni uklone iz naše pokrajine”, molio je koparski administrator (SR, 23, 277). Uprkos tome, godine 1777, koparski župnik je izvestio da je pokrajina preplavljenja sa približno milion dukata austrijskog novca, koji nije proteran ni

³² Austrijski novac, prim. prev.

³³ ASV. SR, 1766. 22.1. m.v. U javnim blagajnama komuna, fonticos i luoghi pii, u Istri nalaze se bakarni petice (*petizze*) u iznosu od 200,567 lira.

zvaničnom devalvacijom sa 30 na 29 solida³⁴ ni stalnim zabranama da se koristi u trgovini.³⁵ „Carski solidi su jedino sredstvo plaćanja u Pokrajini. Čitava Državna zalagaonica (Monte di Pietà) i Fountiko (Fontico)³⁶ bili su inficirani velikim sumama austrijskog novca koji je bez realne vrednosti. Austrijske vlasti savetovale su narod u Gorici i Rijeci da mogu da ostvare profit samo sopstvenim novcem, te ga zato donose u Istru i razmenjuju po višoj vrednosti”, žalio se koparski administrator Antonio Dolfin 1777. godine (Rel.).

Tok događaja preokrenuo se u odnosu na tok događaja u 16. veku, kada je u Karnioli objavljen povoljniji kurs za mletački novac nego u ostalim austrijskim regionima. Vilfan definiše ovaj fenomen kao formiranje specifičnog karniolskog novca u okviru austrijske teritorije, dok je u 18. veku ovaj proces predstavljao formiranje specifične istarske vrednosti austrijskog novca u okviru granica Mletačke republike.³⁷

Gde su Istrani dobijali toliko austrijskog novca ako je sav višak njihovih glavnih proizvoda – uz izuzetak vina, koje se visoko oporezivalo za izvoz u Karniolu – morao da se šalje u Veneciju, odakle su ga onda širom sveta raznosili mletački trgovci? Da li je toliko moglo da se zaradi samo na vinu i nekoliko stotina krčaga ulja koje im je bilo dozvoljeno da izvezu u Karniolu, ili možda na soli, čija je veća količina prvo morala da se ponudi Mletačkom magistratu za so, a ono što preostane ostavlja se komuni, ili na komercijalnim i zanatskim artiklima koji nisu bili dovoljni ni za lokalnu upotrebu, a kamoli za izvoz? Jedino moguće objašnjenje jeste da su obezbeđivali skromna sredstva za preživljavanje švercom svega: voća, svile, ulja, vina, soli, rive, itd. Pošto je svaka aktivnost koja nije bila oporezovana barem izvoznom carinom smatrana švercom i, kao što je ranije rečeno, samo mali iznosi ovog nameta su prikupljeni, ovim dakle nije moglo da se opravda prisustvo toliko austrijskog novca u regionu. Ovo potvrđuju i brojni izveštaji mletačkih župnika.

„Sva sitna trgovina povezana je sa ovim novcem, a razlog za to je da je veći deo trgovine prvo povezan sa Trstom, pa tek onda sa Venecijom”, otkrio je koparski administrator 1764. godine. Dodao je da „vino i svila predstavljaju neznatan deo trgovine, dok se u Trstu velike količine soli prodaju, drže u magacinima, a veći deo ove soli švercuje se morem”. Potražnja za solju u lukama Trst i Rijeka bila je ogromna. Pored soli proizvedene u Istri i lokalno, oni su morali da uvoze so i iz drugih mesta, uglavnom iz Kraljevstva Napulj (Rel., 1725).

³⁴ ASV. SM, 1761. 28. 5. Kapetanu Rašporu naloženo je da objavi dekret na dan 14. 5, kojim se devalvira petice (petizze) na 29 solida kao i ostale strane valute (reg. 227, c. 48, c.f.c. 65 i 86).

³⁵ ASV. SM, e.g. reg. 227-6.8.1761, reg. 229-22.9.1763.

³⁶ O institucijama c.f. Pullan, 1982; Prodi, 1982; Meneghin, 1974; Montanari, 1989; Garrani, 1957; Geremek, 1973; Altan, 1987; Assereto, 1983; Cargnelutti, 1994; Clavero, 1991; Avallone, 2001; Darovec, 2004, str. 91-176.

³⁷ S. Vilfan, „Temelji in razvoj denarnih sistemov v slovenskih deželah do 17. stoletja”, *Zgodovinski časopis*, 40, Ljubljana, 1987, str. 397-412.

Iako su se barem u poslednjoj četvrtini 18. veka mletačke vlasti borile za ponovno uspostavljanje drumskih puteva ka Trstu kako bi podsticale kontrolisanu trgovinu sa gradovima mletačke Istre, naročito Koprom, po rečima mletačkog *podestà*, „jedinog naselja u regionu koje je zaslužilo da se o njemu govori kao o gradu”, većina komercijalnih i naročito švercerskih puteva bila je povezana sa morem. Mletački župnici žalili su se nebrojeno puta da dve feluke (*feluche*³⁸) nisu dovoljne za efikasan nadzor na moru kako bi se zaustavio ovaj prljavi posao, a pored toga bile su toliko nezgrapne da bi ih krijumčari primetili izdaleka i izbegavali (c.f. Rel., 1774, 1780, 1795).

Navodno, ovo je izazvalo štetu na nekoliko nivoa. U svom izveštaju iz 1784. godine, koparski *podestà* i kapetan pripisao je veliku važnost istarskom ulju kao obliku javne regalije (*regalie*³⁹) za Karniolane. Međutim, mogao je da se naplati tek „kada se istovari u našem glavnom gradu... Usled povoljnijih cena, udobnijeg putovanja, pouzdanih i bržih ugovora, veći deo ovog ulja završava u stranim lukama, naročito obližnjem Trstu. Ova pojava postala je toliko rasprostranjena da se krivcima ne mogu smatrati samo podle spletke iskusnih švercera, već i nezakonito ponašanje onih čija je dužnost da ih osude i kazne. Najgore od svega je da deo ovog ulja odlazi u austrijski Friuli, a odatle prati ilegalne švercerske puteve kojima stiže u Veneto ili susedne gradove gde se prodaje po ceni koja je mnogo viša od nabavne. Ovo vodi dvostrukoj ekonomskoj šteti koja se jedino može definisati kao najgora moguća šteta” (Rel., 1784, 10, 317/8). Ostali primeri šverca obuhvataju vino koje se izvozilo na Cres bez plaćanja poreza a odatle, opet neoporezovano, nastavljalo je svoje putovanje do austrijske Rijeke ili Bakra (Rel., 1672).

Uvođenje brojnih mletačkih fiskalnih mera neizbežno je vodilo do ovakve reakcije stanovništva. Šverc se širio sve više i više i nikakva represivna kaznena politika nije mogla da ga zaustavi. Upravo suprotno – viši porezi dovodili su i do porasta šverca. Ovo nije imalo negativan uticaj na državnu blagajnu (koja je mogla i bez toga), ali je imalo uticaja na fiskalni prihod koji je stizao iz ostalih regiona Mletačke republike, izuzetno skroman istarski doprinos, ali i na prihod lokalnih komuna koje su na ovaj način ostajale bez sredstava kojima bi se unapredio razvoj infrastrukture i uveli razni projekti koji bi poboljšali razvoj ekonomskih aktivnosti. I tako je krug zatvoren.

³⁸ Čamci na jedra sa dva jarbola, prim. prev.

³⁹ Danak u naturi, porez, prim. prev.

5. Zaključak

Osnovni zaključak koji se može izvesti u vezi sa ekonomskom istorijom poluostrva Istra u periodu mletačke vladavine jeste da su od sredine 13. do sredine 16. veka prilično povoljna ekomska kretanja tipična, barem u poređenju sa susednim italijanskim regionima i regionima u unutrašnjosti zemlje, današnjoj Sloveniji i Hrvatskoj. Međutim, period od sredine 16. do početka 19. veka obeležava stagnacija, pa čak i recesija ekonomskog razvoja u severnoj Istri, a naročito u delovima poluostrva koji su u velikoj meri zavisili od intenziteta komercijalne razmene sa gradovima u unutrašnjosti, u današnjoj Sloveniji, i sa Trstom. U ovom periodu, uvođenjem obaveznih komercijalnih puteva i visokih poreza austrijska monarhija dala je privilegovan položaj luci Trst i delimično Rijeci, što je odvratilo austrijsko i uglavnom slovenačko stanovništvo od tradicionalnih komercijalnih puteva iz unutrašnjosti mletačke Istre ka svojim sopstvenim lukama.

Ključnu ulogu za stanje istarske ekonomije odigrala je i mletačka fiskalna politika. Ne samo da su svi proizvodi za prekomorsku trgovinu morali prvo da se šalju u Veneciju, gde su im bili određivani različiti porezi, već su naročito od kraja prve polovine 17. veka nametani sve viši i viši porezi, i to ne samo na sve proizvode koji su donosili bilo kakav prihod, već i na sve proizvode za lokalnu upotrebu. U tom smislu, lokalne vlasti su verno podržavale mletačke vlasti; stoga reakcija stanovništva nije bila začuđujuća. Razmera švercovanja, koje se nije moglo zaustaviti nikakvom represijom, rasla je, a viši porezi vodili su i ka porastu šverca. Ovo nije imalo negativan uticaj na carsku blagajnu, koja je mogla i bez toga, ali je imalo uticaja na fiskalni prihod iz ostalih regiona Mletačke republike, izuzetno skromnan istarski doprinos, a naročito je uticalo na prihod istarskih komuna. Njima je na ovaj način uskraćena mogućnost za razvoj infrastrukture ili projekata kojima bi se poboljšale ekomske aktivnosti.

Izvori

- AMSI** – Atti e Memorie della Società Istriana di Archeologia e Storia Patria. Poreč 1884 – all’Archivio antico municipale di Capodistria. Edited by: F. Majer, 1904.
- ASV** – Archivio di Stato di Venezia.
- ASV. Segretario alle Voci.** Universi (Misti), B. 3 (1383-1387).
- ASV. Senato.** Commissioni ai Rettori ed Altre Cariche, Rett. B. 2.
- ASV. SM** – Archivio di Stato di Venezia. Senato Mare.
- ASV. SR** – Archivio di Stato di Venezia. Senato Rettori.
- CSM** – Archivio di Stato di Venezia. Cinque Savi alla Mercanzia.
- DAPD** – Archivio di Stato di Venezia. Deputati, ed Aggionti sopra la Provision del Denaro Pubblico.
- Leggi (1683)** – Leggi, Decreti e Terminazioni del Ser.mo Magg.r Cons.o etc., Concernenti il buon gouerno dell’Istria. Valerio Da Riva, Pod.tà e Cap.o di Capodistria. (BCT).
- M** / – Obeležavanje arhivističkih jedinica prema Popisu F. Majera (1904) i brojevima mikrofilmova u: Archivio di Stato di Trieste. Antico archivio municipale di Capodistria.
- m.v.** – More Veneto. Datirano prema Venecijanskom kalendaru, sa 1. martom kao početkom nove godine.
- PAK. PA.** – Pokrajinski arhiv Koper. Piranski arhiv.
- Prov.** – La Provincia dell’Istria. Koper, Tipografia G. Tondelli, 1867-1894.
- PSD** – Archivio di Stato di Venezia. Provveditori sopra Dazi, Revisori e regolatori dei Dazi e Dazio del vino.
- Rel.** – Relazioni dei Podestà e Capitani di Capodistria, u: AMSI, 6-8/1890-92, 10/1894, 13/1897.
- SM** – Senato Mare (1440-1797), u: AMSI, 7/1891, 9/1893, 11-17/1895-1901.
- SMi** – Senato Misti (1332-1440), u: AMSI, 3-5/1887-1889.
- SR** – Senato Rettori (1630-1797), u: AMSI, 18-20/1902-1904, 22-23/1906-1907.
- STKP** – Koper statute; edition: Statute of the commune of Koper from the year 1423 with supplements until the year 1668 (Lo statuto del comune di Capodistria del 1423 con le aggiunte fino al 1668). For publication edited by: L. Margetiae, Pokrajinski arhiv Koper - Center za zgodovinske raziskave, Koper-Rovinj, 1993.
- STPI** – Piran statute; publication: Pahor M., Šumrada J. (1987): Statut piranskega komuna od 13. do 17. stoletja. Ljubljana, SAZU.
- Term. Biave** – Terminazione degl’Illust. ed Accell. Signori Sopra Provveditori, Provveditori, ed Inquisitor alle Biave. Venice 1771. PAK. PA. Stampe, 1.

Literatura

- Altan, M. G. B., ed.: *Storia della solidarietà in Friuli*, Jaca Book, Milano, 1987.
- Affereto, G.: *Pauperismo e assistenza*, Archivio Storico Italiano, Deputazione Toscana di Storia Patria, Anno CXLI, disp. II, Leo S. Olschi Editore, Firenze, 1983.
- Avallone, P., ed.: *Il „povero” va in banca. I Monti di Pietà negli antichi stati italiani (secc. XV-XVIII)*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2001.
- Benussi, B.: *Commissioni dei dogi ai podestà veneti nell'Istria*, AMSI 3, 3-109, 1887.
- Bertoša, M.: *Mletačka Istra u 16. i 17. stoljeću*, I-II, Istarska naklada, Pula, 1986.
- Boerio, G.: *Dizionario del dialetto Veneziano*, Premiata Tipografia di Giovanni Cecchini Edit, Venice, 1856.
- Braudel, F.: „La vita economica di Venezia nel secolo XVI”, *Storia della Civiltà veneziana*, VII, Firenze, 1958.
- Cargnelutti, L.: „Istituti di pegno e comunità”, *Guida dell'Archivio del Monte di Pietà di Udine (1496-1942)*, Arti Grafiche Friulane, Udine, 1994.
- Cipolla, C. M.: „The Decline of Italy. The Case of a Fully Matured Economy”, 2. ed., *Crisis and Change in the Venetian Economy*, London, 1968.
- Clavero, B.: *Antiodora. Antropologia catolica della economia moderna*, Giuffre, Milano, 1991.
- Darovec, D.: „Studi storico-economici sull'Istria alla fine del „Ancien Régime”: risultati e prospettive”, *Ricerche di Storia Sociale e Religiosa*, Istituto per le Ricerche di Storia Sociale e Religiosa, Vicenza, 49, 1996.
- Darovec, D.: „L'influenza dell'economia globale sulle migrazioni nell'area istriana, e l'immigrazione dalla Carnia in età moderna”, u: Ferigo, G. – Fornasin, A.: *Cramars: emigrazione, mobilità, mestieri ambulanti dalla Carnia in Età Moderna*, Arti Grafiche Friulane, Udfine, 5, 1997.
- Darovec, D.: „Merkantilistični poskus Gian Rinalda Carlija: predilnica v Cereju pri Kopru”, *Acta Histriae*, 5, Zgodovinsko društvo za južno Primorsko, Znanstveno-raziskovalno središče Republike Slovenije, Koper, 1997.
- Darovec, D.: „Proizvodnja oljčnega olja kot osrednja gospodarska panoga Slovenske Istre v preteklosti”, *Glasnik ZRS Koper*, 3, 5, Koper, 1998.
- Darovec, D.: „Ribištvo severozahodne Istre v obdobju Beneške republike”, *Annales, Ser. hist. sociol.*, 8, 14, Koper, 1998.
- Darovec, D.: „La realtà economico-sociale in Istria alla fine dell'antico regime”, u: Agostini, F.: *Veneto, Istria e Dalmazia tra Sette e Ottocento: aspetti economici, sociali e ecclesiastici (Ricerche)*, Marsilio, Venice, 1999.
- Darovec, D.: „Vpliv množičnih smrti na gospodarsko in socialno podobo Istre skozi stoletja”, *Množične smrti na Slovenskem. Zbornik referatov* 29.

zborovanja slovenskih zgodovinarjev, Zveza zgodovinskih društev Slovenije, Ljubljana, 1999.

- Darovec, D.: „Gospodarsko stanje v Beneški Istri 17. in 18. stoletja”, *Zgodovinski časopis*, 54, 1, Ljubljana, 2000.
- Darovec, D.: „Vinske mere in davki v severozahodni Istri v obdobju Beneške republike”, *Annales, Ser. hist. sociol.*, 10, 2, Koper, 2000.
- Darovec, D.: „Solarstvo v severozahodni Istri od 12. do 18. stoletja”, *Annales, Ser. hist. sociol.*, 11, 1, Koper, 2001.
- Darovec D.: *Davki nam pijejo kri. Gospodarstvo severozahodne Istre v novem veku v luči beneške davčne politike*, Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno središče Koper, Zgodovinsko društvo za južno Primorsko, Knjižnica Annales Majora, Koper, 2004.
- Garrani, G.: *Il carattere bancario e l'evoluzione strutturale dei primigenii Monti di Pietà*, Istituto di economia aziendale dell'Università commerciale „L. Bocconi” – Milano, Giuffrè, Milano, 1957.
- Geremek, B.: *Il pauperismo nell'età preindustriale (sec. XIV-XVIII). Storia d'Italia. Volume quinto*, Giulio Einaudi editore, Torino, 1973.
- Gestrin, F.: *Trgovina slovenskega zaledja s primorskimi mestami od 13. do konca 16. stoletja*, SAZU, Ljubljana, 1965.
- Gestrin, F. – Mihelič, D.: *Tržaški pomorski promet 1759/1760*, SAZU, Ljubljana, 1990.
- Herkov, Z.: *Mjere Hrvatskog primorja s osobitom osvrtom na solne mjere i solnu trgovinu*, Posebno izdanje historijskih arhiva u Rijeci i Pazinu, 4, Rijeka, 1971.
- Hocquet, J. C.: „Il sale e la fortuna di Venezia. Rim, Jouvence”, *Le sel et la fortune de Venise. Voiliers et commerce en Méditerranée 1200-1650*. P.U.L. 1979, 1990.
- Knapton, M.: „Guerra e finanza (1381-1508)”, u: Cozzi, G. – Knapton, M.: *Storia della Repubblica di Venezia. Dalla guerra di Chioggia alla riconquista della Terraferma*, Utet Libreria, Torino.
- Kandler, P.: *L'Istria 1846-1852*, Trieste, 1853.
- Luzzatto, G.: *Storia Economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*, Venezia, 1954.
- Majer, F.: *Inventario dell'Archivio antico municipale di Capodistria*, Koper, 1904.
- Meneghin, V.: *Bernardino da Feltre e i Monti di Pietà*, L.I.E.F. Edizioni, Vicenza, 1974.
- Montanari, D.: „Mons omnibus subvenit”, *I Monti di Pietà fra credito e carità*, Brescia, 1989.
- Pahor, M.: *Socialni boji v občini Piran od XV. do XVIII. stoletja*, Pomorski muzej „Sergej Mašera” Piran, Mladinska knjiga, Ljubljana, 1972.

- Prodi, P.: „La nascita dei Monti di Pietà: tra solidarismo cristiano e logica del profitto”, *Annali dell'Istituto storico italo-germanico in Trento*, Il Mulino, Bologna, 8, 1982.
- Pullan, B.: *La politica sociale della Repubblica di Venezia 1500-1620*, I, II, (Rich and poor in Renaissance Venice. The Social Institutions of a Catholic State, to 1620), Basil Blackwell, Oxford, 1971, Il Veltro Editrice, Roma, 1982.
- Raukar, T.: *Venecija i ekonomski razvoj Dalmacije u XV i XVI stoljeću*, Radovi Instituta za hrvatsku povijest, 10, 1977.
- Vilfan, S.: „Temelji in razvoj denarnih sistemov v slovenskih deželah do 17. stoletja”, *Zgodovinski časopis*, 40, Ljubljana, 1987.

DR SNEŽANA STOJANOVIĆ
Institut za uporedno pravo, Beograd

FISKALNA NERAVNOTEŽA I FISKALNO UJEDNAČAVANJE

Rezime: Fiskalna neravnoteža predstavlja problem koji se često pojavljuje u državama sa decentralizovanim fiskalnim sistemima. Neravnoteža može biti vertikalna i/ili horizontalna, tako da se, u zavisnosti od oblika u kojem se javlja, i rešava. Najčešći mehanizam za otklanjanje ili ublažavanje narušene fiskalne ravnoteže predstavljaju međubudžetski transferi, pre svega transferi za ujednačavanje. U radu se analiziraju ovi mehanizmi sa teorijskog i praktičnog aspekta, uz isticanje prednosti i nedostataka svakog pojedinačnog rešenja.

Ključne reči: vertikalna fiskalna neravnoteža, horizontalna fiskalna neravnoteža, fiskalno ujednačavanje, međubudžetski transferi, dotacije za ujednačavanje, zajednički prihodi.

1. Uvod

U teoriji javnih finansija proučavaju se brojne različite institucije. U pitanju su javni rashodi, javni prihodi, budžet i finansijsko izravnanje. Sve ove institucije (većim ili manjim delom) proučavaju se i u okviru fiskalnog federalizma, jednog od najsloženijih fenomena u teoriji javnih finansija i praksi savremenih država. Pod fiskalnim federalizmom podrazumevaju se odnosi između viših i nižih nivoa vlasti koji se uspostavljaju u vezi sa određivanjem nadležnosti za utvrđivanje potreba (javnih rashoda) i u vezi sa izvorima iz kojih će se obezbeđivati prihodi za njihovo finansiranje. Pri tom se pod pojmom prihoda podrazumevaju ne samo javni prihodi, nego i međubudžetski transferi i sredstva pribavljeni zaduživanjem. S obzirom na to da se u praksi retko događa da svaki nivo vlasti u državi raspolaže javnim prihodima koji su dovoljni za finansiranje rashoda koji nastaju u toku obavljanja javnih funkcija za koje su zaduženi, to se često pojavljuju veće ili manje nesrazmere u budžetu pojedine političko-teritorijalne jedinice. Osnovni mehanizam za otklanjanje nastale budžetske neravnoteže predstavlja transfer sredstava iz budžeta višeg nivoa vlasti (vertikalni transferi) ili iz budžeta bogatijih političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti (horizontalni transferi).¹

¹ Osim transferom sredstava, budžetska neravnoteža se može otkloniti uzimanjem kredita (zaduživanjem), ali to je mehanizam koji se u savremenim državama uglavnom upotrebljava

Namena nam je da u ovom radu sa teorijskog i praktičnog aspekta izvršimo analizu različitih pitanja koja se pojavljuju u uslovima postojanja budžetske neravnoteže i u širem smislu shvaćene fiskalne neravnoteže. Takođe, cilj nam je da proučimo i pitanje fiskalnog ujednačavanja i međubudžetskih transfera kojima se sprovodi ujednačavanje, odnosno otklanjanje ili ublažavanje fiskalne neravnoteže.

2. Fiskalna neravnoteža

Fiskalna neravnoteža nastaje kad postoji neusklađenost između javnih rashoda i derivativnih javnih prihoda. Uglavnom, kad se govori o fiskalnoj neravnoteži, imaju se u vidu niži nivoi vlasti jer oni, po pravilu, raspolažu takvim prihodima kojima ne mogu u potpunosti finansirati rashode koji nastaju pri uobičajenom nivou javne proizvodnje za koju su zaduženi. Na ovaj način centralna vlast pokušava da održi izvestan stepen kontrole nad ukupnom javnom potrošnjom u državi, ali time na indirektan način vrši uticaj na odluke nižih nivoa vlasti. Međutim, fiskalna neravnoteža se može pojaviti i kod centralnog nivoa vlasti. Radi se o tome da niži nivoi vlasti imaju poresku nadležnost (potpunu ili delimičnu) u odnosu na pojedine veoma izdašne fiskalne izvore (na primer, porez na dodatu vrednost ili porez na dohodak građana), i to tako da nižoj političko-teritorijalnoj jedinici pripada celokupni naplaćeni prihod. Pojava fiskalne neravnoteže na bilo kom nivou vlasti utiče na privredu i na makroekonomsku stabilnost. Naročito „opasan” oblik predstavlja fiskalna neravnoteža na centralnom nivou vlasti, budući da to može prouzrokovati značajne šokove za državni makroekonomski sistem, kao i pojavu velikih fiskalnih dispariteta.

Potrebno je praviti razliku između vertikalne i horizontalne fiskalne neravnoteže. Pod vertikalnom fiskalnom neravnotežom podrazumeva se neusklađenost između izvornih prihoda i rashoda političko-teritorijalnih jedinica na različitim nivoima državne organizovanosti. Ovo znači da pojedina političko-teritorijalna jedinica nije u mogućnosti da rashode koji nastaju u toku obavljanja javnih funkcija (obezbeđivanja javnih dobara), za koje je zadužena, pokrije sredstvima prikupljenim naplatom svojih izvornih javnih prihoda.² U stvari, ovde se radi o budžetskoj neravnoteži. Horizontalna fiskalna neravnoteža pojavljuje se kad postoje nejednakosti između fiskalnih kapaciteta i fiskalnih potreba političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou državne organizovanosti.³ Oba oblika, svaki

² u strogo ograničenim slučajevima, i to po pravilu u cilju finansiranja kapitalnih potreba. Vidi: S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, Institut za uporedno pravo – Centar za antiratnu akciju, Beograd, 2005, str. 121-122. i 142-143.

³ R. Bird, *Fiscal Flows, Fiscal Balance and Fiscal Sustainability*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2003, str. 6.

³ J. Martinez Vasquez, J. Boex, *The Design of Equalization Grants: Theory and Applications*, Part I: „Theory and Concepts”, The World Bank Institute and AYSPS, Georgia State University, Washington D.C., 1999, str. 13-14.

na svoj način, ugrožavaju makroekonomsku stabilnost, zbog čega se u teoriji i praksi svake države posvećuje velika pažnja pronalaženju adekvatnih mehanizama za njihovo otklanjanje ili barem ublažavanje.⁴ Najčešće se u ovu svrhu koriste međubudžetski transferi, i to takozvani transferi za fiskalno ujednačavanje. Međutim, način na koji će se izvršiti transfer, obim sredstava, kao i vrsta transfera, zavise od različitih okolnosti. Pri tom, najveći uticaj ne ostvaruju ekonomski faktori, nego politički.⁵

3. Otklanjanje ili ublažavanje vertikalne fiskalne neravnoteže

S obzirom na to da vertikalna neravnoteža, u stvari, predstavlja budžetsku neravnotežu, za njeno otklanjanje bi bilo potrebno da se izvrši ujednačavanje prihoda i rashoda u budžetima svih političko-teritorijalnih jedinica u jednoj državi. Međutim, ovakav idealan slučaj u praksi nije ostvariv. Nemoguće je da sve političko-teritorijalne jedinice raspolažu izvornim sredstvima koja su dovoljna za finansiranje svih njihovih rashoda, jer bi to značilo preveliku autonomiju nižih nivoa vlasti, a time i preteranu decentralizaciju fiskalnog sistema sa različitim negativnim posledicama po državu.⁶ Takođe, političko-teritorijalne jedinice u državi izložene su dejstvu različitih faktora⁷ koji dovode do toga da se u budžetima nekih pojavljuje veća, a u budžetima drugih – manja neusklađenost prihoda i rashoda.

Do vertikalne fiskalne neravnoteže može doći u dva slučaja: kada se izvrši decentralizacija javnih prihoda kojoj nije prethodila decentralizacija javnih rashoda u istom obimu, ili kada se izvrši decentralizacija javnih rashoda koja nije praćena decentralizacijom javnih prihoda ili je decentralizacija izvršena, ali tako da iako niže političko-teritorijalne jedinice raspolažu velikim brojem prihoda, njihovom se naplatom ne mogu prikupiti sredstva dovoljna za finansiranje svojih rashoda.

⁴ R. Bird, *Fiscal Flows, Fiscal Balance and Fiscal Sustainability*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2003; J. Boex, J. Martinez Vasquez, *Designing Intergovernmental Equalization Transfers with Imperfect Data: Concepts, Practices, and Lessons*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2004; A. Shah, *Perspectives and the Design of Intergovernmental Fiscal Relations*, The World Bank, Washington D.C., 1991.

⁵ R. Bird, *Intergovernmental Fiscal Relations: Universal Principles, Local Applications*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2000, str. 13.

⁶ U uslovima decentralizacije slabi sposobnost centralne vlasti da odgovori na ekonomske šokove, kao i sposobnost za vođenje stabilizacione politike, što u krajnjoj liniji može dovesti do narušavanja nivoa i strukture javnih prihoda. Takođe, može se dogoditi da se niže političko-teritorijalne jedinice „utrkuju“ u uvođenju prihoda i obezbeđivanju javnih dobara, itd. Vidi: S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 52-53.

⁷ Neke političko-teritorijalne jedinice su bogatije, druge su siromašnije; u nekim se nalaze značajni prirodni resursi koji im donose visoke prihode, dok su druge izložene dejstvu nepovoljnih geografskih i klimatskih uslova.

Bez obzira na to u kom obliku se pojavljuje, svaka država teži da što pre otkloni vertikalnu fiskalnu neravnotežu. To se može učiniti na neki od sledećih načina:⁸

- davanjem ovlašćenja nižim nivoima vlasti da sami povećavaju svoje prihode (povećanjem poreskih stopa ili uvođenjem novih dažbina);
- preuzimanjem odgovornosti za rashode nižih nivoa vlasti od strane centralne vlasti;
- smanjenjem obima rashoda nižih nivoa vlasti;
- upotrebom međubudžetskih transfera.

Upotreba svakog od navedenih načina ima svoje prednosti, ali i svoje nedostatke. Tako, ako bi niži nivoi vlasti potpuno samostalno odlučivali o povećanju svojih prihoda (prva opcija), mogla bi nastati situacija da se radikalno uvećavaju prihodi, i to uz značajno povećanje fiskalnog opterećenja građana konkretnе političko-teritorijalne jedinice. Osim toga, moguće je da dođe do „zahvatanja“ poreskih osnovica koje spadaju u nadležnost višeg nivoa vlasti. Sve ovo bi doveo do pojave *poreske migracije* i *izvoženja poreskog tereta* u susedne političko-teritorijalne jedinice. Pojedinci bi se selili iz političko-teritorijalnih jedinica sa višim poreskim teretom u one koje imaju niže poresko opterećenje ili u one u kojima mogu zadovoljiti svoje potrebe za javnim dobrima na što bolji način. Time se ostvaruje princip koristi i troškova: građani pristaju da snose određeni (veći ili manji) poreski teret ako to podrazumeva i takav nivo i kvalitet javnih usluga kojima oni na što bolji način zadovoljavaju svoje potrebe.

Ukoliko bi centralna vlast preuzeila odgovornost za troškove nižih političko-teritorijalnih jedinica, tada bi to za njih značilo stvaranje podsticaja za proizvođenje nepotrebnih i prevelikih rashoda. Niži nivoi vlasti znaju da će, ako prekorače dozvoljenu granicu svoje potrošnje, teret „viška“ javnih rashoda biti finansiran iz centralnog budžeta. Ovo bi u krajnjem slučaju doveo do stvaranja nepravedne poreske konkurenциje na nižim nivoima vlasti i značajnog poremećaja državne privrede.

Treća opcija koja se ogleda u smanjivanju obima rashoda nižih političko-teritorijalnih jedinica, mogla bi dovesti do primene radikalnih mera (primera radi, umesto da se smanjivanje izvrši samo u odnosu na nepotrebne troškove, smanjuju se i rashodi za potrebe, kao što su obrazovanje, obavezna zdravstvena zaštita, socijalna pomoć, itd.).

Imajući u vidu karakteristike navedenih rešenja, međubudžetski transferi se smatraju najboljim rešenjem za otklanjanje i/ili ublažavanje štetnih posledica pojave vertikalne fiskalne neravnoteže, i to pre svega oni koji služe vertikalnom ujednačavanju.⁹

⁸ R. Bird, M. Smart, „Intergovernmental Fiscal Transfers: International Lessons for Developing Countries”, *World Development*, vol. 30, no. 6, 2002, str. 900-901.

⁹ R. Bird, „On Measuring Fiscal Centralization and Fiscal Balance in Federal States”, *Environmental and Planning C: Government and Policy*, vol. 4, 1986, str. 399.

4. Otklanjanje ili ublažavanje horizontalne fiskalne neravnoteže

Postojanje razlika u fiskalnim kapacitetima i/ili fiskalnim potrebama političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti, odnosno pojava horizontalne fiskalne neravnoteže proizvodi mnogo veće poremećaje u odnosu na one koji su povezani sa pojmom vertikalne fiskalne neravnoteže. Nejednaki prihodi nižih političko-teritorijalnih jedinica dovode do toga da se građanima različitih lokaliteta obezbeđuju različita javna dobra i usluge ili ista dobra i usluge, ali različitog kvaliteta i obima, odnosno uz podnošenje različitog poreskog tereta. Usled toga često dolazi do poreskih migracija, a time i do stvaranja fiskalnih dispariteta između jurisdikcija na istom nivou političko-teritorijalne organizovanosti. Da bi se ovakvi poremećaji otklonili ili barem ublažili, vrši se prenošenje sredstava iz budžeta pojedinih političko-teritorijalnih jedinica u budžete onih kod kojih je nastala neravnoteža. Ovde je potrebno naglasiti da se međubudžetski transferi primenjuju kako u odnosima između viših i nižih nivoa vlasti, tako i u odnosima između političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti – sredstva se transferišu iz budžeta bogatijih političko-teritorijalnih jedinica onima koje su siromašnije. U pitanju je primena takozvanog „Robin Hud“ modela, koji je često u primeni u skandinavskim državama (sredstva se uzimaju od bogatijih i daju siromašnjima).¹⁰

Značajno je istaći da u rešavanju horizontalne fiskalne neravnoteže nikako ne treba težiti potpunom ujednačavanju prihoda (uključujući i transfere) i rashoda političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti. Ukoliko bi se ovo pokušalo, nastala bi situacija kada se najviše sredstava transferiše onim političko-teritorijalnim jedinicama koje proizvode najveće troškove i ostvaruju najmanje prihode, a to bi podstaklo niže jedinice da stalno povećavaju svoju potrošnju i smanjuju sredstva koja prikupljaju naplatom izvornih prihoda. Takođe, niže političko-teritorijalne jedinice bile bi sklone prikazivanju što većeg budžetskog deficit-a jer će to uticati na centralnu vlast i druge političko-teritorijalne jedinice da im transferišu što veću sumu sredstava.¹¹ Zbog ovoga, kod odlučivanja o obimu sredstava koji će se transferisati u cilju rešavanja horizontalne fiskalne neravnoteže, imaju se u vidu prosečni fiskalni kapacitet i prosečne fiskalne potrebe na određenom nivou političko-teritorijalne organizovanosti. Do određivanja proseka može se doći samo ako se uzmu u obzir fiskalni kapacitet i fiskalne potrebe svake pojedinačne političko-teritorijalne jedinice kojoj je potrebno transferisati sredstva. Inače, i fiskalni kapacitet i fiskalne potrebe mogu se utvrđivati upotrebom različitih kriterijuma. Tako se kod fiskalnog kapaciteta koriste kriterijumi kao što su: naplata prihoda, veličina dohotka rezidenata pojedinačne političko-teritorijalne jedinice, njen bruto

¹⁰ Council of Europe, „Methods for Estimating Local Authorities' Spending Needs and Methods for Estimating Revenues, Local and Regional Authorities in Europe, no. 74, Strasbourg, 2000, str. 21-23.

¹¹ R. Bird, A. Tarasov, *Closing the Gap: Fiscal Imbalances and Intergovernmental Transfers in Developed Federations*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2002, str. 5.

prihod, ukupni oporezivi resursi i reprezentativni sistem prihoda.¹² Smatra se da se fiskalni kapacitet najbolje može odrediti polazeći od reprezentativnog sistema prihoda. Ovaj kriterijum podrazumeva određivanje fiskalnog kapaciteta prema aktuelnom sistemu prihoda u određenoj političko-teritorijalnoj jedinici. Utvrđuje se suma prihoda koju bi niža političko-teritorijalna jedinica ostvarila ulaganjem prosečnog fiskalnog napora, pri čemu se vodi računa o različitim oklonostima: vrstama prihoda koji se u njoj primenjuju, stepenu njihove naplate, poreskim osnovicama i poreskim stopama.¹³

Za utvrđivanje fiskalnih potreba, odnosno potreba za sredstvima, koriste se sledeći kriterijumi: tekuće obaveze nižih nivoa vlasti ili javna dobra koja se standardno obezbeđuju u nižim političko-teritorijalnim jedinicama, funkcije i nadležnosti za čije je obavljanje zadužena određena političko-teritorijalna jedinica, indeks koji se određuje prema različitim pokazateljima (demografski faktori, posebne potrebe, nivo siromaštva i nezaposlenosti, razlike u troškovima života, itd.).¹⁴ Najčešće se fiskalne potrebe određuju prema indeksu upotrebljenom u formuli u kojoj svaki pokazatelj učestvuje u odgovarajućem procentu, odnosno u srazmeri sa drugim pokazateljima.

Nakon što se upotrebotom nekog od navedenih načina utvrde fiskalni kapacitet i fiskalne potrebe pojedinačnih jurisdikcija, pristupa se transferisanju određene sume sredstava, i to u cilju dostizanja relativne horizontalne fiskalne ravnoteže. To znači dovođenje fiskalnog kapaciteta pojedinačnih jurisdikcija na nivo na kome mogu zadovoljiti sve, odnosno većinu svojih javnih potreba. U suprotnom, ako bi se težilo ostvarivanju apsolutne horizontalne fiskalne ravnoteže, nastala bi situacija kad bi se fiskalni kapaciteti bogatijih političko-teritorijalnih jedinica izjednačili sa kapacitetima onih koje su siromašnije. Ovo bi za posledicu imalo smanjenje privredne snage i aktivnosti najproduktivnijih jurisdikcija, a time i opadanje celokupne privredne aktivnosti u državi, pojavu makroekonomskе nestabilnosti i inflacije, a time i opadanje nivoa životnog standarda građana. Upravo iz razloga sprečavanja nastanka ovakvih poremećaja, teži se uspostavljanju horizontalne fiskalne ravnoteže u relativnom smislu.¹⁵

¹² J. Martinez Vasquez, J. Boex, *The Design of Equalization Grants: Theory and Applications*, Part I: „Theory and Concepts”, str. 28-32.

¹³ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 126.

¹⁴ J. Martinez Vasquez, J. Boex, *The Design of Equalization Grants: Theory and Applications*, Part I: „Theory and Concepts”, str. 33-35.

¹⁵ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 127.

5. Međubudžetski transferi i fiskalno ujednačavanje

Transfer sredstava iz budžeta jedne ili više političko-teritorijalnih jedinica u budžet one kod koje se pojavila bilo vertikalna bilo horizontalna fiskalna neravnoteža, predstavlja najčešći i najbolji način za ponovno uspostavljanje relativne fiskalne ravnoteže. Radi se o transferima za ujednačavanje, koji su ujedno i najčešće upotrebljavana vrsta transfera u savremenim državama.¹⁶

Prilikom određivanja sistema transfera koji će se primeniti u konkretnom slučaju, odlučujući uticaj imaju: metod putem koga se utvrđuje obim sredstava za prenos i uslovjenost.¹⁷ Kad je u pitanju metod za određivanje sume transfera, treba istaći da su u upotrebi tri različita metoda (sistema): fiksno utvrđeni procenat prihoda centralne vlasti ili procentualni odnos prema nekoj drugoj makroekonomskoj veličini (najčešće prema bruto društvenom proizvodu – BDP); određivanje od slučaja do slučaja (*ad hoc*); na bazi utvrđene formule.¹⁸

Ad hoc sistem sastoji se u tome što se ukupna suma za transfer određuje kao i drugi budžetski rashodi, odnosno na godišnjoj osnovi polazeći od budžetskih prioriteta. Ovaj sistem pruža najviše mogućnosti za sprovođenje centralne kontrole nad potrošnjom nižih političko-teritorijalnih jedinica, ali i mogućnost za vršenje značajnog političkog uticaja. Ipak, budući da se sredstva najčešće ne usmeravaju za konkretnе potrebe, neophodno je postavljanje strogih ograničenja u pogledu upotrebe transferisanih sredstava. Ova ograničenja predstavljaju značajno narušavanje finansijske autonomije nižih političko-teritorijalnih jedinica, a time i podsticaj za stvaranje različitih nezadovoljstava u državi. Iz tog razloga, ovaj sistem se primenjuje u savremenim državama samo u izuzetnim slučajevima. Jednu od takvih država predstavlja Mađarska. Međutim, da upotrebom *ad hoc* transfera ne bi došlo do pojave negativnih efekata, oni se koriste isključivo za ostvarivanje određenih ciljeva, tj. kao uslovni transferi. Tako se u Mađarskoj primenjuju dve vrste *ad hoc* transfera. Kod prve vrste, centralna vlast transferiše sredstva lokalnim zajednicama (opština) radi izgradnje kapitalnih objekata. S obzirom na to da se na ovaj način doprinosi izgradnji lokalne infrastrukture od koje najviše koristi imaju građani konkretne opštine, zahteva se da i sama opština-primalac jednim delom iz sopstvenih sredstava finansira izgradnju kapitalnog objekta. Ovo znači da se radi o transferima sa uzajamnim učesćem. Drugu vrstu *ad hoc* transfera predstavljaju oni koji se daju opština u čijim budžetima postoji stalna neravnoteža između rashodne i prihodne strane. Imaju se u vidu samo tekući rashodi koji nastaju

¹⁶ Osim za ujednačavanje, sredstva se transferišu i za druge potrebe: nadoknada za efekte prelivanja između susednih lokaliteta; ostvarivanje brojnih političkih ciljeva; realizacija različitih projekata u lokalnim i subcentralnim jedinicama, itd. J. Ma, *Intergovernmental Fiscal Transfers in Nine Countries: Lessons for Developing Countries*, The World Bank Economic Development Institute, Washington D.C., 1997, str. 2.

¹⁷ R. Bird, *Intergovernmental Fiscal Relations: Universal Principles, Local Applications*, str. 14-17.

¹⁸ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 127-129.

prilikom obavljanja obaveznih funkcija lokalne vlasti, dok se kod prihoda vodi računa kako o vlastitim prihodima, tako i o onima koje centralna vlast ustupa i transferiše. U pitanju su *dotacije za opštine u nezavidnom položaju*.¹⁹ Transferisana sredstva mogu se koristiti isključivo za finansiranje obaveznih funkcija. Ipak, ove dotacije imaju i značajan nedostatak koji se satoji u tome što mogu predstavljati podsticaj za opštine da stalno prikazuju budžetski deficit – opštine ne žele da povećaju naplatu izvornih prihoda jer ako iz njih ne ostvaruju dovoljno sredstava, dobiće potrebnu sumu novca od centralne vlasti.²⁰

Određivanje sume transfera kao fiksног procenta centralnih prihoda predstavlja takav sistem u kome se utvrđuju fiksni procenti pojedinačnih centralnih prihoda koji će se preneti nižim nivoima vlasti, ili se od ukupne sume centralnih prihoda određuje procenat koji će se upotrebiti za transfer. Ukoliko transferom budu obuhvaćeni samo određeni centralni prihodi, moglo bi doći do toga da centralna vlast vremenom povećava prihode koje ostvaruje iz drugih izvora, a koji ne služe za transfer. Nedostatak ovog sistema pojavljuje se i kada se za transfere odrede prihodi koji reaguju na ciklična kretanja u privredi, kao što su porez na promet i porez na dohodak građana. Ovo je upravo slučaj sa transferima u Srbiji. Sredstva koja služe otklanjanju vertikalne neravnoteže u lokalnim budžetima transferišu se iz poreza na dohodak građana, koji se svake godine utvrđuje u fiksnom procentu za sve opštine i gradove u Srbiji. Do kraja 2004. godine, kad se primenjivao porez na promet u maloprodaji, vršio se i transfer sredstava iz ovog izvora, s tim što je suma za prenos određivana pojedinačno za svaku lokalnu zajednicu u nominalnom iznosu, i to uz upotrebu izrazito diskrecionih kriterijuma.²¹ Budući da je od 1. januara 2005. počeo da se primenjuje porez na dodatu vrednost (PDV), a porez u maloprodaji ukinut, trebalo je pronaći drugi izvor iz koga će se transferisati sredstva lokalnim zajednicama. Naime, PDV ne dopušta raspodelu na način na koji je to činjeno u sistemu poreza na promet u maloprodaji,²² pa je zbog toga,

¹⁹ Á. Szalai, „Sistem finansiranja lokalne samouprave u Mađarskoj”, rad predstavljen na Konferenciji o reformi sistema finansiranja lokalnih samouprava, Beograd, 24. jun 2003, str. 17-18.

²⁰ S. Stojanović: *Fiskalni federalizam*, str. 232-233.

²¹ Radi se o sledećim kriterijumima: veličina teritorije lokalne zajednice; broj stanovnika; broj odeljenja i broj objekata osnovnih i srednjih škola; broj dece obuhvaćene društvenom brigom o deci i broj objekata društvene brige o deci; status životne sredine (nivo zaštićenosti i nivo ugroženosti); stepen razvijenosti. Vidi: čl. 99. st. 2. Zakona o lokalnoj samoupravi, Sl. glasnik RS, br. 9/02, 33/04. i 135/04.

²² S obzirom na to da PDV predstavlja višefazni neto porez na promet, to se sredstva ostvarena njegovom naplatom ne mogu raspodeljivati na isti način kao sredstva od poreza u maloprodaji, koji je jednofazni porez. PDV se plaća u svakoj fazi prometa, ali tako da učesnici u svakoj sledećoj fazi imaju pravo da odbiju porez plaćen u prethodnoj fazi (nezavisno od toga gde je izvršeno plaćanje) od osnovice na koju su i oni sami dužni da plate porez. Kako se ukupan iznos naplaćenih sredstava može utvrditi tek nakon što se okonča i poslednja faza prometa (maloprodaja), nije ni moguće izvršiti raspodelu PDV-a u bilo kojoj od pojedinačnih prometnih faza. Uporedi: S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 319.

u svrhu postizanja horizontalne ravnoteže uveden transfer sredstava direktno iz budžeta centralne vlasti, pri čemu se posebnim zakonom svake godine određuje fiksna nominalna suma koja će se preneti pojedinačnoj opštini, odnosno gradu.²³ Raspodela se odvija na način na koji je to prethodnih godina činjeno u odnosu na porez na promet, što znači upotrebotom istih diskrecionih kriterijuma.

Treći način određivanja sume za transfer sastoji se u upotrebi *utvrđene formule* u kojoj se koriste različiti pokazatelji potreba i kapaciteta nižih političko-teritorijalnih jedinica (*per capita* dohodak, geografski položaj, tip jurisdikcije, postojanje posebnih okolnosti koje deluju u konkretnoj jurisdikciji, itd.). U pitanju je sistem koji pokazuje značajne prednosti, s obzirom na to da centralna vlast prenosi nižim političko-teritorijalnim jedinicama onoliko sredstava koliko je potrebno za dostizanje fiskalne ravnoteže u svakoj od njih, čime se ostvaruju horizontalna i vertikalna pravičnost u distribuciji sredstava.

Ovakav način transferisanja primenjuje se u velikom broju savremenih država i predstavlja jedan od najpopularnijih oblika transferisanja sredstava jer doprinosi ostvarivanju pravičnosti, ali i ekonomske efikasnosti i značajnom smanjivanju administrativnih troškova. Primer takve države predstavlja Nemačka. U njenom saveznom ustavu (Osnovnom zakonu) ujednačavanje je predviđeno kao posebno načelo koje treba da omogući ostvarivanje „principa jednakosti uslova života širom čitave države“. U pitanju je osnovni princip na kome je izgrađena nemačka država. Usled toga, o transferima za ujednačavanje se posebno vodi računa. Sredstva se prenose u cilju ujednačavanja fiskalnih kapaciteta i subcentralnih jedinica (Länder) i opština (Gemeinden). Osnovni mehanizam za ujednačavanje predstavlja raspodela prihoda od PDV-a predviđena saveznim ustavom. Međutim, udeli centralne i subcentralne vlasti (država) određuju se svake godine posebnim saveznim zakonom, tako da se vremenom menjaju, a od 1998. godine predviđeno je i da se deo PDV-a koji pripadne saveznom budžetu ustupa opštinama. Ovde se radi o takozvanoj „primarnoj raspodeli PDV-a“, nakon koje sledi „sekundarna raspodela“ u cilju dostizanja horizontalne fiskalne ravnoteže (ujednačavanja). U formulji za raspodelu najvažniji kriterijum predstavlja *per capita* dohodak, čime se omogućuje objektivnost u distribuciji sredstava. Tako se 75% sredstava transferiše, s obzirom na to koliki se dohodak po glavi stanovnika ostvaruje u pojedinačnoj državi, dok se 25% sredstava transferiše finansijski najslabijim državama. Sama sekundardna raspodela sastoji se od tri veoma složene faze koje su raspoređene tako da dovedu do uspostavljanja relativne fiskalne ravnoteže. Ovo se ostvaruje kada se fiskalni kapaciteti siromašnijih država uvećaju do obima na kome mogu pokriti 99,5% svojih rashoda.²⁴

²³ Zakon o raspodeli transfernih sredstava i učešću opština, gradova i grada Beograda u porezu na zarade u 2005. godini, Sl. glasnik RS, br. 135/04.

²⁴ Detaljnije o sistemu ujednačavanja u Nemačkoj putem raspodele PDV-a: S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 175-180.

Pored Nemačke, ujednačavanje je ugrađeno i u ustave drugih država, kao što su npr. Kanada, Švajcarska i dr. Tako u Kanadi postoji poseban Program transfera za ujednačavanje, čiji je cilj ostvarivanje horizontalne fiskalne ravnoteže na subcentralnom nivou vlasti, tj. između provincija. Transfer sredstava se zasniva na formuli u kojoj je najvažniji pokazatelj fiskalni kapacitet pojedinačne provincije. Fiskalni kapacitet određuje se kao suma *per capita* prihoda koje provincija može ostvariti primenom nacionalnih prosečnih poreskih stopa na osnovice svojih poreza. Nakon toga se fiskalni kapacitet pojedinačne provincije upoređuje sa sumom *per capita* prihoda koja bi se ostvarila kada bi provincija imala standardnu *per capita* poresku osnovicu. Inače, minimalna suma koja će biti transferisana nekoj provinciji određuje se na osnovu formule u kojoj je u međusobni odnos stavljeni više objektivnih pokazatelja.²⁵

Drugi element značajan za određivanje sistema transfera koji će biti upotrebljen u konkretnom slučaju predstavlja *uslovjenost*. U zavisnosti od ciljeva koje treba ostvariti transferisanjem sredstava, određuje se i da li će se pristupiti upotrebi uslovnih ili bezuslovnih transfera. Sredstva se transferišu uz postavljanje određenih uslova kad se radi ostvarivanju ciljeva kao što su: nadoknada za efekte nastale dejstvom eksternalija i obezbeđivanje proizvodnje javnih dobara u skladu sa određenim (minimalnim) standardima; podsticanje regionalnog razvoja; izvršavanje delegiranih poslova. Najčešće se u formi bezuslovnih transfera pojavljuju oni koji se daju za: ujednačavanje i ostvarivanje stabilizacione funkcije. Ukoliko bi se sredstva za ujednačavanje prenosila uz postavljanje uslova, centralna vlast bi mogla da vrši politički pritisak na odluke nižih političko-teritorijalnih jedinica, i to tako što bi niže jedinice svoje prihode i rashode utvrđivale na način koji je u interesu centralne vlasti, a ne lokalnog stanovništva, što bi predstavljalo značajno narušavanje poreske pravičnosti i ekonomске efikasnosti.

Nakon što se upotrebotom nekog od navedenih načina utvrdi obim sredstava za transfer i da li će se transfer odvijati uz postavljanje određenih uslova ili ne, potrebno je da se sistem transfera ustanovi tako da bude optimalan za konkretnu državu u određenom periodu. To znači da bude objektivan, transparentan i jednostavan; stabilan i fleksibilan; da ne utiče na donošenje odluka nižih političko-teritorijalnih jedinica o prihodima i rashodima i da bude pravičan.²⁶

Prenos sredstava vrši se putem dotacija i/ili ustupanjem (zajednički prihodi). U oba slučaja radi se o bezuslovnim transferima. Razlika između dotacija i zajedničkih prihoda sastoji se u tome što dotacije mogu služiti i za horizontalne i za vertikalne transfere, dok se zajednica prihoda može uspostaviti isključivo između političko-teritorijalnih jedinica na različitim nivoima vlasti.

²⁵ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 166-167.

²⁶ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 129-131.

5.1. Dotacije za ujednačavanje

Kad je reč o dotacijama, treba istaći da se ujednačavanje može vršiti kako u odnosu na rashode tako i u odnosu na prihode nižih političko-teritorijalnih jedinica. Ujednačavanje se vrši u cilju da se potrošnja svih političko-teritorijalnih jedinica svede na prosečnu, što znači da svaka političko-teritorijalna jedinica u državi ostvaruje prihode u obimu koji odgovara prosečnom nivou prihoda na određenom nivou vlasti. I kod dotacija za ujednačavanje rashoda i kod dotacija za ujednačavanje prihoda, sredstva se transferišu bez postavljanja uslova, ne zahteva se učešće primaoca i nema ograničavanja ukupne sume koja će biti transferisana.²⁷

5.1.1. Dotacije za ujednačavanje rashoda

Razlog uvođenja dotacija za ujednačavanje rashoda predstavlja to što se potrebe za javnim dobrima građana različitih lokaliteta više ili manje razlikuju. Do pojave razlika dolazi pod uticajem brojnih faktora koji deluju na svakom području, a koji dovode do toga da građani pojedinog lokaliteta imaju povećanu potrebu za određenim dobrom, dok u drugom lokalitetu takva potreba uopšte ne postoji ili postoji, ali u znatno manjem obimu.²⁸ Različite potrebe dovode do različite proizvodnje javnih dobara, a to može stvoriti različite negativne posledice (na primer, migracija u lokalitete koji obezbeđuju veći obim i kvalitetniji nivo proizvodnje javnih dobara). Kako bi se takve pojave eliminisale ili barem ublažile, pristupa se transferisanju sredstava u cilju da se proizvodnja javnih dobara u svim političko-teritorijalnim jedinicama na određenom (nižem) nivou vlasti dovede na određeni, prosečni nivo. Ovo podrazumeva postavljanje minimalnih standarda koji se moraju ispoštovati u toku proizvodnje javnih dobara.

Karakteristično je da se sredstva za ujednačavanje rashoda prenose, kako od strane centralne vlasti, tako i od strane bogatijih jurisdikcija na istom nivou vlasti. Najpre se vrši transfer u okviru istog nivoa vlasti, i to tako što jurisdikcije čije su potrebe za sredstvima manje (pošto najveći deo svojih rashoda finansiraju iz izvornih prihoda), prenose sredstva jurisdikcijama sa povećanim potrebama, odnosno rashodima. Iznos koji se transferiše predstavlja razliku između prosečnih troškova javne proizvodnje na određenom nivou vlasti i manjih troškova proizvodnje javnih dobara u bogatijim jurisdikcijama. Tek kad se izvrši prenos sredstava na ovaj način, pristupa se transferu od strane centralne vlasti. Međutim, ako bogatije jurisdikcije izvrše transfer koji u potpunosti zadovoljava potrebe siromašnijih jurisdikcija, tada transfer od centralne vlasti uopšte nije potreban. Ovakva situacija se u praksi retko događa. Najčešće je neophodan i transfer od centralne vlasti kako

²⁷ Op. cit., str. 137.

²⁸ Primera radi, u velegradovima je neophodno postojanje lokalnog prevoza, dok u manjim gradovima i seoskim opštinama građani često ni ne koriste prevozna sredstva kako bi stigli iz jednog dela grada u drugi.

bi se omogućila stabilna proizvodnja javnih dobara. Po pravilu, centralni transferi se određuju upotrebom formule u kojoj se uspostavljaju odnosi između različitih (objektivnih) pokazatelja. Koji će pokazatelj imati odlučujuću ulogu, zavisi od toga koja jurisdikcija je u pitanju. Ujedno, to je način da se onemogući uticaj nižih organa vlasti na određivanje sume koja će im se preneti.²⁹

5.1.2. Dotacije za ujednačavanje prihoda

Dotacije za ujednačavanje prihoda podrazumevaju ujednačavanje prema osnovici prihoda nižih političko-teritorijalnih jedinica. Sredstva se transferišu kako bi se omogućilo da i jurisdikcije koje iz izvornih prihoda ne mogu ostvariti dovoljno sredstava za finansiranje svojih redovnih javnih funkcija, budu u mogućnosti da organizuju proizvodnju javnih dobara i usluga na način da zadovolje potrebe svojih građana. Utvrđuju se prosečni prihodi svih jurisdikcija na jednom nivou političko-teritorijalne organizovanosti, a zatim bogatije jurisdikcije (čiji su prihodi iznad proseka) transferišu sredstva jurisdikcijama koje se nalaze u stanju fiskalne neravnoteže. I ovde se transfer odvija u skladu sa odgovarajućom formulom, zbog čega je uticaj jurisdikcije-primaoca na iznos koji se prenosi isključen ili sveden na minimalan.

I kod ujednačavanja prihoda, kao i kod ujednačavanja rashoda, tek ako transfer sredstava od bogatijih političko-teritorijalnih jedinica u okviru istog nivoa vlasti ne doveđe do uspostavljanja fiskalne ravnoteže, pristupa se transferisanju sredstava od centralne vlasti.

5.2. Zajednički prihodi

Kad je reč o zajedničkim prihodima kao obliku međubudžetskih transfera, potrebno je naglasiti da u teoriji fiskalnog federalizma postoje različita mišljenja. Pojedini autori smatraju da zajednički prihodi predstavljaju isključivo jedan od sistema raspodele prihoda (pored sistema vlastitih (izvornih) prihoda i sistema poreskog preklapanja),³⁰ dok drugi autori smatraju da se transfer sredstava može vršiti i ustupanjem prihoda, tj. u formi zajedničkih prihoda.³¹ Ako centralna vlast uvodi određeni prihod i određuje sve njegove elemente, a nižim političko-teritorijalnim jedinicama ustupa deo naplaćenih sredstava, smatramo da je opravданo govoriti o pravom transferu sredstava. Ali, ako centralna vlast uvodi

²⁹ Council of Europe, „Methods for Estimating Local Authorities’ Spending Needs and Methods for Estimating Revenues”, str. 21-22.

³⁰ R. Bird, „Assignment of Responsibilities and Fiscal Federalism”, u: *Proceedings for the International Conference on Federalism 2002; Federalism in a Changing World – Learning from Each Other*, 27-30 August, 2002, St. Gallen, Switzerland, str. 428.

³¹ A. Shah, „Intergovernmental Transfers and Grants”, u: J. Litvack, J. Seddon, eds., *Decentralization Briefing Notes*, The World Bank Institute, Washington D.C., 2000, str. 28-29; E. Ahmad, J. Craig, „Intergovernmental Transfers”, u: T. Ter-Minassian, ed., *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, IMF, Washington D.C., 1997, str. 73.

određeni prihod, a niže političko-teritorijalne jedinice imaju mogućnost da utiču na visinu poreske stope i poresku osnovicu, može se govoriti isključivo o raspodeli prihoda, i to primenom sistema poreskog preklapanja, budući da se u ovom slučaju radi o postojanju prireza na centralni prihod.³²

Ukoliko se u određenim slučajevima zajednički prihodi smatraju transferima, najbolje bi bilo da se suma za prenos određuje putem formule sastavljene od više objektivnih pokazatelja. Tada se može vršiti bilo transfer odgovarajuće sume pojedinačnog zajedničkog prihoda, bilo transfer određenog dela celine svih zajedničkih prihoda, što je mnogo povoljnija opcija koja doprinosi ekonomskoj efikasnosti i pravičnosti.³³

Tezu da se transfer sredstava u cilju uspostavljanja fiskalne ravnoteže može odvijati i putem zajedničkih prihoda potvrđuje primer raspodele PDV-a u Nemačkoj, o kome je bilo reči. Takođe, u Hrvatskoj se raspodela prihoda od poreza na dohodak građana vrši u cilju ujednačavanja i ima prirodu pravog transfera opštег karaktera. U brojnim državama uspostavljaju se posebni fondovi iz kojih se sredstva transferišu isključivo za potrebe ujednačavanja. Primera radi, to je slučaj sa Italijom, Španijom i Mađarskom.³⁴

6. Zaključak

U državama sa više nivoa vlasti često se pojavljuje neravnoteža u budžetima nižih političko-teritorijalnih jedinica. Neravnoteža može nastati kako između rashoda i prihoda pojedine političko-teritorijalne jedinice (budžetska, vertikalna neravnoteža), tako i u međusobnim fiskalnim odnosima između jedinica na istom nivou vlasti (horizontalna neravnoteža). U oba slučaja poremećaj se javlja na strani rashoda ili na strani potreba. U savremenim državama neravnoteža se uglavnom otklanja ili ublažava upotrebom međubudžetskih transfera, i to transfera za ujednačavanje. Uvek se teži da se poremećaj otkloni tako da se dostigne relativna fiskalna ravnoteža, što znači da ravnoteža postoji barem kod najbogatijih nižih političko-teritorijalnih jedinica, dok se u odnosu na ostale niže jedinice teži da se njihov fiskalni kapacitet dovede na nivo na kome mogu zadovoljiti većinu svojih potreba. Ovo, u stvari, znači da se njihov fiskalni kapacitet putem transfera dovodi na određeni nivo u odnosu na prosečni fiskalni kapacitet. U najvećem broju savremenih država, ujednačavanje se vrši transferisanjem sredstava od centralne vlasti, ali postoje i primjeri brojnih savremenih država u kojima se primenjuje „Robin Hood“ model transfera, koji se odvija između političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti.

³² R. Bahl, *Implementation Rules for Fiscal Decentralization*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 1999, str. 17-18.

³³ S. Stojanović, *Fiskalni federalizam*, str. 139.

³⁴ Op. cit., str. 254.

Značajno je istaći da iako u svim državama transferi (u obliku dotacija ili zajedničkih prihoda) uglavnom služe ponovnom uspostavljanju narušene fiskalne ravnoteže, oni ujedno predstavljaju i sredstvo kontrole nižih nivoa vlasti od strane centralne vlasti. Najčešće se raspodela javnih funkcija u državi vrši tako da centralnoj vlasti pripadnu najznačajnije i najskuplje funkcije, ali i najizdašniji izvori prihoda pomoću kojih ona može da finansira svoju proizvodnju javnih dobara. S druge strane, nižim političko-teritorijalnim jedinicama dodeljuju se takve javne funkcije (obavezne i/ili delegirane) koje se, u skladu sa principom supsidijarnosti, najefikasnije mogu obavljati na nižim nivoima vlasti, ali za koje njihovi izvorni prihodi nisu dovoljni. Usled toga nastaje neravnoteža između njihovih rashoda i prihoda, koja se najčešće otklanja transferom sredstava od centralne vlasti, ali ponekad i od drugih (viših ili jednakih) političko-teritorijalnih jedinica. Centralnoj vlasti ide u prilog da kod nižih političko-teritorijalnih jedinica stalno postoji fiskalna neravnoteža, budući da tada putem transfera može uticati na njihovo odlučivanje, a često je uticaj toliki da se proizvodnja na nižim nivoima vlasti organizuje na način koji je u interesu centralne vlasti, a ne u interesu građana pojedinačne jurisdikcije. Ovim se narušava princip pravičnosti, ali i princip koristi, a mogu nastati i drugi poremećaji koji ozbiljno ugrožavaju makoekonomsku stabilnost. Zbog toga transfere, pa makar to bilo samo u svrhu ujednačavanja, treba koristiti u ograničenom obimu i samo kad je to zaista neophodno. Ovo znači da transferi, kao i svaki drugi instrument ekonomske politike, pokazuju značajne prednosti ako se koriste racionalno, ali da svaka neracionalna upotreba može dovesti do zloupotrebe. Treba ih koristiti kao sredstvo „kočenja“ prevelike finansijske autonomije nižih nivoa vlasti i sprečavanja preterane fiskalne decentralizacije, ali uvek treba voditi računa o tome da se njihovom upotrebom ne prekorači određena granica.

Literatura

- Ahmad, E. – Craig, J.: „Intergovernmental Transfers”, u: T. Ter-Minassian, ed., *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, IMF, Washington D.C., 1997.
- Bahl, R.: *Implementation Rules for Fiscal Decentralization*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 1999.
- Bird, R. – Smart, M.: „Intergovernmental Fiscal Transfers: International Lessons for Developing Countries”, *World Development*, vol. 30, no. 6, 2002.
- Bird, R. – Tarasov, A.: *Closing the Gap: Fiscal Imbalances and Intergovernmental Transfers in Developed Federations*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2002.
- Bird, R., et al.: „Assignment of Responsibilities and Fiscal Federalism”, u: *Proceedings for the International Conference on Federalism 2002; Federalism*

in a Changing World – Learning from Each Other, 27-30 August, St. Gallen, Switzerland, 2002.

- Bird, R.: „On Measuring Fiscal Centralization and Fiscal Balance in Federal States”, *Environmental and Planning C: Government and Policy*, vol. 4, 1986.
- Bird, R.: *Fiscal Flows, Fiscal Balance and Fiscal Sustainability*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2003.
- Bird, R.: *Intergovernmental Fiscal Relations: Universal Principles, Local Applications*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2000.
- Boex, J. – Martinez Vasquez, J.: *Designing Intergovernmental Equalization Transfers with Imperfect Data: Concepts, Practices, and Lessons*, AYSPS, Georgia State University, Atlanta, 2004.
- Council of Europe, „Methods for Estimating Local Authorities’ Spending Needs and Methods for Estimating Revenues”, *Local and Regional Authorities in Europe*, no. 74, Strasbourg, 2000.
- Ma, J.: *Intergovernmental Fiscal Transfers in Nine Countries: Lessons for Developing Countries*, The World Bank Economic Development Institute, Washington D.C., 1997.
- Martinez Vasquez, J. – Boex, J.: *The Design of Equalization Grants: Theory and Applications*, Part I: „Theory and Concepts”, The World Bank Institute and AYSPS, Georgia State University, Washington D.C., 1999.
- Shah, A.: „Intergovernmental Transfers and Grants”, u: Litvack, J. – Seddon, J., eds.: *Decentralization Briefing Notes*, The World Bank Institute, Washington D.C., 2000.
- Shah, A.: *Perspectives and the Design of Intergovernmental Fiscal Relations*, The World Bank, Washington D.C., 1991.
- Stojanović, S.: *Fiskalni federalizam*, Institut za uporedno pravo – Centar za antiratnu akciju, Beograd, 2005.
- Szalai, Á: „Sistem finansiranja lokalne samouprave u Mađarskoj”, rad predstavljen na Konferenciji o reformi sistema finansiranja lokalnih samouprava, Beograd, 2003.
- Zakon o lokalnoj samoupravi, Sl. glasnik RS, br. 9/02, 33/04. i 135/04.
- Zakon o raspodeli transfernih sredstava i učešću opština, gradova i grada Beograda u porezu na zarade u 2005. godini, Sl. glasnik RS, br. 135/04.

MR NATAŠA STANOJEVIĆ

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

SOCIOEKONOMSKE IMPLIKACIJE DEMOGRAFSKIH KRETANJA U REGIONU BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Rezime: Nagli i brzi rast stanovništva u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike u drugoj polovini 20. veka, koji nije bio praćen odgovarajućim privrednim rastom, doveo je do negativnih ekonomskih posledica. Najvažnije negativne ekonomске posledice rafidnog demografskog rasta bile su: povećanje nezaposlenosti, povećanje obima javne potrošnje, dodatni pritisak na ograničene resurse u regionu, kao i brojne indirektne posledice.

Dugo očekivani pad stope fertiliteta počeo je da daje rezultate tek ranih devedesetih godina 20. veka. Prema teorijama o demografskoj tranziciji (pozitivnim privrednim efektima brzog pada fertiliteta) i pozitivnim iskustvima drugih regiona u razvoju, postoji mogućnost da se aktuelne promene starosne strukture iskoriste kao zamajac privrednog rasta.

Demografska prednost mladog stanovništva je u tome što obezbeđuje povećanje radne snage, ali ne automatski i ekonomski rast. Ekonomski napredak zavisi od sposobnosti zemlje da apsorbuje ovako povećan broj radnika, odnosno da veći priliv mlađe radne snage pretvoriti u rast zaposlenosti. Ovaj cilj se ostvaruje posebnim društvenim i ekonomskim reformama. Reforme koje bi doprinele adekvatnijem korišćenju demografskog potencijala regionala Bliskog istoka i Severne Afrike radi povećanja ekonomskog rasta su: reforma obrazovnog sistema koja bi doprinela poboljšanju obrazovne, odnosno kvalifikacione strukture stanovništva, i reforma tržišta radne snage.

Ključne reči: populacija, ekonomski rast, demografska tranzicija.

1. Uvod

U većini zemalja u razvoju, populaciona politika je donedavno imala kao primarni cilj usporavanje rasta stope nataliteta i, u skladu s tim, bila fokusirana isključivo na pitanja vezana za planiranje porodice, dok su ekonomski problemi tretirani uobičajenim merama ekonomске politike. Ni prvi ni drugi metodi nisu doneli željene rezultate. U skladu sa rezultatima novijih naučnih istraživanja,

sve više se vodi računa o međuzavisnosti demografskih i društveno-ekonomskih faktora pri utvrdjivanju kako populacione tako i ekonomske politike.

Većina istraživanja prirode uticaja demografskih kretanja na ekonomski rast određenog geografskog prostora, fokusirana su na vezu između populacionog rasta i rasta bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Prva istraživanja ovog odnosa ukazivala su na nedvosmislenu korelaciju.¹ Međutim, naredni pokušaji utvrđivanja posebnih kauzalnih odnosa, konkretno, odnosa između populacionog rasta i siromaštva i nezaposlenosti, nisu dali ubedljive dokaze. Obnova modela životnog ciklusa i njegovo uključivanje u empirijske studije o rastu, poslednjih godina su izazvali ponovno interesovanje za vezu između demografije i ekonomskog rasta. Novi rezultati ukazuju na mnogo direktniju vezu između populacionih i ekonomskih varijabli, tačnije između demografskih promena i posmatranih trendova u akumulaciji kapitala i performansi rasta. Obnovljena su i brojna istraživanja posebnih odnosa u okviru ove relacije: između populacionog rasta i distribucije dobara, starosne strukture stanovništva i socioekonomskog razvoja, ubrzane urbanizacije i siromaštva, i drugih posebnih odnosa i veza.

Najvažniji cilj ovih istraživanja jeste bolje razumevanje društvenih, porodičnih i individualnih posledica populacionog rasta, promena starosne strukture i urbanizacije, a time i pomoći vladama zemalja u razvoju da kreiraju optimalnu populacionu politiku.

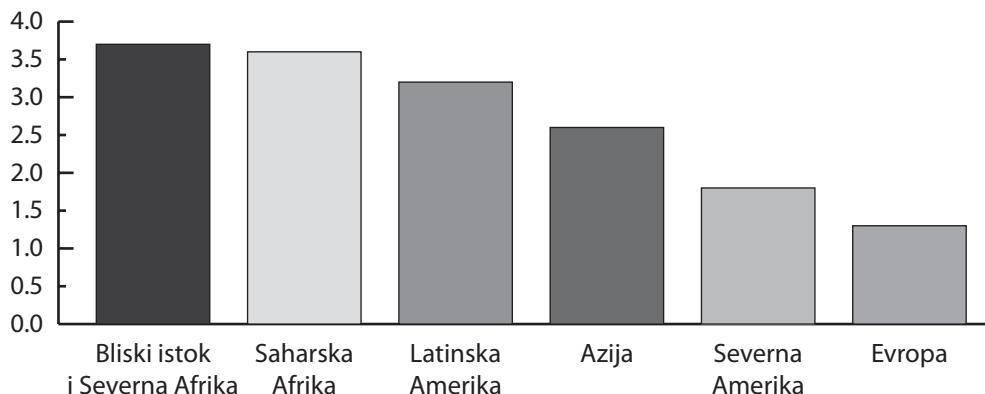
Neki aspekti demografskih procesa u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike, posle nekoliko decenija zanimanja naučnika i institucija za ovu oblast, još uvek nisu adekvatno objašnjeni. To su upravo oni demografski trendovi koji su od posebnog značaja za ekonomski rast u regionu: nagli rast stanovništva, specifična starosna struktura i ljudski potencijal.

2. Ekonomske posledice naglog porasta stanovništva u regionu

Demografska eksplozija je sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka predstavljala ozbiljan demografski, ekonomski, sociološki i geografski problem Bliskog istoka i Severne Afrike. Posle Drugog svetskog rata ovaj region je doživeo najveći rast stanovništva zabeležen u svetu. Ukupan broj stanovnika pedesetih godina prošlog veka procenjen je na oko 100 miliona, godine 1995. povećan je na 325 miliona, a predviđeno je da će 2025. godine region imati oko 600 miliona stanovnika. Do osamdesetih godina prošlog veka, u većini arapskih zemalja, u proseku je svaka žena imala preko petoro dece. Tokom 1990-ih, godišnja stopa populacionog rasta u zemljama regiona iznosila je oko 2,5%, dok je rast u zemljama u razvoju u to vreme bio 1,7% godišnje. Među zemljama u regionu postoji velika raznolikost, kako u pogledu veličine njihove populacije, tako i u stopi rasta

¹ Ukoliko se broj stanovnika uvećava brže od bruto društvenog proizvoda, neminovno je smanjenje BDP po stanovniku.

stanovništva. Na primer, stopa rasta stanovništva u Saudijskoj Arabiji 1970. godine iznosila je 4,2%, a 1990-ih 3,2% godišnje. U ovim periodima, Tunis je imao stope od 3,4% i 1,3%, što je ispod stope zemalja u razvoju.² Mada noviji statistički podaci i procene ukazuju na smanjenje ove stope na 1,5% u periodu od 2000. do 2015. godine, posledice nedavnog demografskog buma još dugo neće biti sanirane.



Grafikon 1. Stopa rasta stanovništva (1950-2000)

Izvor: United Nations, *World Population Prospects: The 2000 Revision*, New York: United Nations, 2001.

Populacioni rast ovog regiona ne zabrinjava samo demografe. Demografski pritisak u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike postao je centralna tema brojnih ekonomskih istraživanja poslednje dve decenije.

Do osamdesetih godina prošlog veka u regionu nisu uočeni negativni uticaji naglog rasta stanovništva na ekonomske tokove. Usporavanje rasta BDP po stanovniku, što je uobičajena posledica naglog rasta stanovništva, u ovom regionu nije odmah došlo do izražaja. Naprotiv, privrede ovih zemalja prošle su kroz drastičnu strukturalnu transformaciju i zabeležile rast bruto domaćeg proizvoda iznad prosečnih stopa zemalja u razvoju. Razlog za ovo je činjenica da je prethodnih decenija u regionu otpočela eksplotacija nafte. Naftni bum je stimulisao stalan prliv radne snage i kapitala u region, a država je proširila svoju ulogu poslodavca i potrošača.

Sa kolapsom regionalne ekonomije u periodu posle ogromnog uspona zasnovanog na nafti, sredinom osamdesetih i tokom rata u Zalivu devedesetih, ekonomski rast je počeo naglo da se smanjuje, nadnice su opale, a stopa nezaposlenosti se u nekim državama udvostručila. Region je opterećen visokom stopom nezaposlenosti i veoma sporim otvaranjem novih radnih mesta, uglavnom kao rezultat poremećaja na tržištu radne snage i zaostale uloge države kao najvećeg

² T. Yousef, „Demographic Transitions and Economic Performance in MENA”, *Economic research forum*, vol. 5, no. 4, decembar '98-januar '99, str. 1.

poslodavca. Na Bliskom istoku se procenjuje ekonomski rast od samo 1,5% godišnje od 1990. do 2000, što je samo polovina od prosečnog godišnjeg prirodnog priraštaja.

Izveštaj Svetske banke za globalni razvoj u 2003. pokazuje oštar pad stope rasta GDP sa 6,5% u periodu od 1971. do 1980. na 2,5% od 1981. do 1990. godine. Rast prihoda po stanovniku pao je sa 3,6% (1971-1980) na 0,6% (1981-1990), i bio samo 1% od 1991. do 2000. godine. Ovi podaci ukazuju na privrednu stagnaciju u periodu od skoro 20 godina. Dramatičnost relativnog zaostajanja regiona Bliskog istoka i Severne Afrike uverljivo prikazuju podaci o drugim regionima Azije. Ekonomski rast u Istočnoj Aziji i oblasti Pacifika bio je 6,6% od 1971. do 1980; 7,3% od 1981. do 1990, i 5,4% od 1990. do 2000. godine.

Kakve su posledice rapidnog demografskog rasta na ekonomske performanse regiona Bliskog istoka i Severne Afrike, pitanje je na koje se odgovor može dobiti utvrđivanjem uticaja demografskog pritiska na povećanje javne potrošnje, nezaposlenost, siromaštvo, velike razlike u prihodima, kao i njegovog uticaja na stepen obrađenog zemljišta, migracije i ljudski kapital.

Najznačajniji negativni uticaji naglog rasta stanovništva u regionu su: *nezaposlenost*, kao posledica prevelikog, naglog porasta radne snage; *povećanje javne potrošnje*, kao proizvod opšteg populacionog rasta, i *pritisak na ionako ograničene resurse regiona* (prirodne – hrana i voda, i u pogledu infrastrukture i zdravstva) koji ne mogu da podmire potrebe narastajuće populacije.

Porast stanovništva osamdesetih godina bio je jedan od ključnih faktora koji su uticali na današnji ogroman rast radne snage. Dodatni razlog za zabrinutost je što do ubrzanog porasta radne snage dolazi u vreme kad je regionalna stopa nezaposlenosti već bila na visokom nivou, mogućnosti za emigraciju smanjene, a vrlo ograničene mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta izvan javnog sektora.

Prosečna stopa nezaposlenosti u regionu je 15%, a stope privrednog rasta su suviše niske da bi zadovoljile trenutnu ponudu radne snage. Uprkos globalnom padu stope prirodnog priraštaja u novije vreme, visoke stope novorođenčadi iz prošlosti nastavljaju da povećavaju broj novih radnika na tržištu rada mnogo brže nego što se otvaraju nova radna mesta. Radna snaga se uvećava tempom od 3% godišnje, zbog čega je posebno visok procenat nezaposlenosti u starosnoj grupi mladih ljudi. U Gazi i urbanom delu Alžира, nezaposlenost mladih je blizu 50%, a u Maroku i Egiptu nezaposlenost fakultetski obrazovanih mladih ljudi je izvor društvene nestabilnosti. Nezaposlenost omladine kreće se od 37% u Maroku do neverovatnih 73% u Siriji.³

Do 2025. godine, zemlje u regionu će morati da apsorbuju daljih 160 miliona odraslih u radnosposobnom dobu. Zbog novog priliva radne snage, oko 47 miliona novih radnih mesta u regionu treba da bude otvoreno između 2002. i 2012. godine,

³ *Unlocking the Employment Potential in the Middle East and North Africa: Toward A New Social Contract*, World Bank Report, septembar 2003.

samo da bi se održao postojeći nivo zaposlenosti. Dodatnih 6,5 miliona radnih mesta biće neophodno da smanji stopu nezaposlenosti za samo 10%. Sam Egipat se svake godine suočava sa zadatkom da pronađe novih 500.000 radnih mesta.⁴ Izgledi za smanjenje stope nezaposlenosti još su manji u zemljama i regionima koji su nedavno imali ozbiljne konfliktne situacije: Irak, Avganistan, Zapadna Obala i Pojas Gaze.

Dodatna otežavajuća okolnost koja je pratila veliki rast stanovništva u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike je specifični razmeštaj stanovništva. Uprkos velikoj ekspanziji, stanovništvo arapskih zemalja je koncentrisano duž rečnih dolina i morske obale, dakle u oblastima koje su već bile izložene populacionim šokovima. Ova činjenica ima značajne implikacije na ekonomsku, socijalnu i ambijentalnu politiku u smislu da se uvećano stanovništvo suočilo sa nedostatkom prirodnih resursa, koji su u ovom regionu inače ograničeni. Ubrzan rast populacije odvijao se uporedno sa urbanizacijom i time smanjivao mogućnost da se stanovništvo samo prehrani, a nedostatak pijaće vode je problem sa kojim su već dugo suočene mnoge zemlje u regionu. Problem nedostatka resursa dalje se uvećava hiperurbanizacijom, udaljavanjem od poljoprivrede i sve većom potrebom žena da se obrazuju. Procenat urbanizacije je porastao sa 41% (1970) na 59% (2000) i verovatno će se povećati i preko 70% do 2020. godine. Ubrzana je migracija radnika ka već prenaseljenim oblastima, i skoro izvestan slom regionalne tradicionalne porodice, klana, plemenskog sistema, čija je baza u selima.

Od toga kako će se u toku narednog perioda uspostaviti upravljanje prirodnim, ali i ljudskim resursima, zavisiće dugoročni i stabilni regionalni razvoj u narednoj deceniji. Ovaj problem arapskih zemalja sve je veći i ubuduće može biti samo pogoršan demografskim pritiskom.

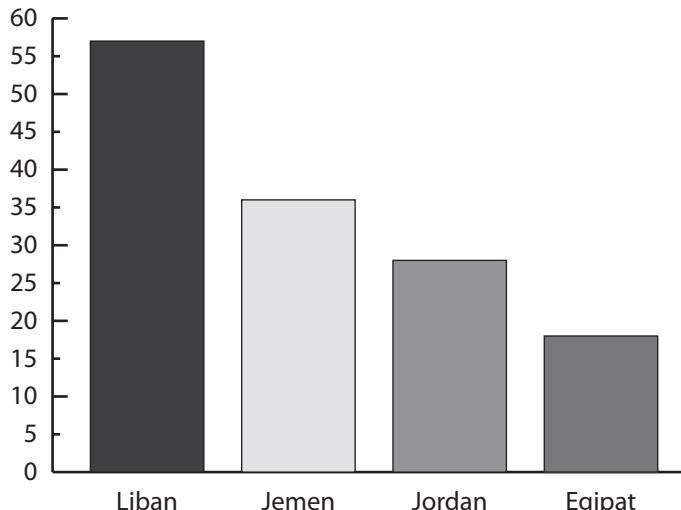
Proteklih decenija, veliko rasterećenje zemalja u regionu koje imaju problem previsoke stope nezaposlenosti, predstavljale su intraregionalne migracije radne snage. Kretanja radne snage uglavnom su se odnosila na prelazak u zemlje koje eksplatišu nalazišta nafte unutar regiona. Priliv arapske radne snage u Zaliv bio je koristan za obe strane – zemlje izvoznice i uvoznice. Za naftne privrede, ovaj priliv je obezbeđivao neophodne kvalifikovane i nekvalifikovane radnike u različitim oblastima. Za zemlje izvoznice, ovo je bio način zbrinjavanja viška radne snage. Inostrana radna snaga u zemljama Zaliva iznosi oko pet miliona, što je dve trećine ukupne radne snage. Izvoz radne snage čini oko jedne četvrtine ukupnog izvoza robe i usluga nenaftnih država u regionu i procenjuje se na 30% u Libanu, Jordanu i Jemenu. Ovaj prihod čini 20% BDP Jordana i 11% BDP Egipta u 1993. godini.⁵

Međutim, tržišta radne snage u arapskim zemljama bogatim naftom, pre izvesnog vremena su takođe postala zasićena. Praktično, sve južnozalivske države su veoma zavisne od strane radne snage u vreme kad njihova omladina nema

⁴ F. N. Roudi, *Population Trends and Challenges in the Middle East*, United Nations Population Division, World Urbanization Prospects, 2001.

⁵ UN, izveštaj ESKWA: *Zona slobodne trgovine u arapskom regionu*, Njujork, 2001, str. 26.

ne samo posao, već ni potrebno obrazovanje niti radno iskustvo. U mnogim slučajevima ovi problemi su pojačani lošom imigracionom politikom, koja se stalno narušava tolerisanjem ilegalne imigracije i nepostojanjem zakona koji štiti domaću radnu snagu. Neke zemlje pokušavaju da reše problem čistkom strane radne snage, ali većini još uvek nedostaje konzistentna politika.



Grafikon 2. Učešće prihoda od izvoza radne snage u ukupnom izvozu (%)

Izvor: UN, ESKWA, Zona slobodne trgovine u arapskom regionu, Njujork, 2001.

Trenutna kombinacija ogromnog porasta stanovništva u državama Persijskog zaliva i konstantno niska cena nafte dovode do redukcija u njihovom oslanjanju na useljeničku radnu snagu. Efekat takvih promena se dramatično manifestovao tokom krize u Zalivu (1990-1991), kada je Kuvajt deportovao 350.000 Palestinaca i kada je oko pola miliona Egipćana pobeglo iz Iraka.

Dugo očekivani pad stope fertiliteta počeo je da daje rezultate tek ranih devedesetih godina. Poslednjih godina, većina zemalja u regionu (naročito Turska, Iran, Alžir i Egipat) zabeležila je značajan pad stope nataliteta. Posledica toga je osetno usporenje stope populacionog rasta. Predviđeno je da će stopa populacionog rasta do 2015. godine u čitavom regionu iznositi oko 2%. Međutim, čak i da stopa fertiliteta opadne na nivo proste reprodukcije u najskorije vreme, populacioni rast bi se nastavio. Zbog veoma visokog nataliteta u prošlosti, još uvek se osećaju posledice u prilivu radne snage, ali i potencijalna opasnost od ponovnog (akutnog) narastanja stanovništva. Naime, rođeni osamdesetih godina, kada je rast stanovništva bio najveći, sada ulaze u reproduktivne godine, tako da se – zahvaljujući njihovom potomstvu – može očekivati ponovljeni talas populacionog rasta (echo bejbi bum).

3. Demografska tranzicija u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike

Istraživanja uticaja demografskih odlika na ekonomiju određenog geografskog prostora, donedavno su bila ograničena isključivo na proučavanje uloge opšteg populacionog rasta, dok su promene u strukturi populacije bile potpuno zanemarene. Novija naučna istraživanja pokazuju da neke demografske odlike Bliskog istoka i Severne Afrike mogu imati pozitivan uticaj na ekonomski rast regiona. Za ostvarivanje ovog uticaja, od presudnog značaja je proces demografske tranzicije.

Demografskom tranzicijom smatra se proces pomeranja demografskih uslova od visoke ka niskim stopama nataliteta i mortaliteta. Ovaj proces se odvija kao posledica brojnih promena do kojih dolazi u toku tranzicije nerazvijenih u industrijska i postindustrijska društva. Tokom demografske tranzicije, promene stopa nataliteta, mortaliteta i drugih demografskih parametara dovode do promena u starosnoj strukturi populacije, čineći je povoljnijom za ostvarivanje ekonomskog rasta. Naime, od odnosa neproduktivnog i ekonomski aktivnog stanovništva u ukupnoj populaciji, zavisi da li će zemlja biti izložena demografskom pritisku ili će imati demografsku prednost. Svaka faza demografske tranzicije vezana je za starosnu strukturu i ima različit uticaj na ekonomske parametre. Kada je veliki deo populacije neproduktivan (ispod 14 i preko 65 godina), ekonomske posledice demografskog pritiska su smanjenje prihoda i redukovanje rasta stope bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, kao i opadajuća stopa štednje i investicija. Na taj način se usporava i proces akumulacije kapitala. Nasuprot tome, porast populacije u radnim godinama (kojima region danas obiluje) izaziva suprotne efekte, dakle: povećanje prihoda po stanovniku, štednju, investicije i akumulaciju kapitala.

Početne faze demografske tranzicije obično su obeležene starosnom strukturom u kojoj dominiraju mladi ali još uvek ekonomski neaktivni, tako da je porast radne snage sporiji, uz prateće navedene ekonomske posledice. Primer negativnih posledica demografskog pritiska bile su Azija i Latinska Amerika pedesetih i šezdesetih, i Bliski istok i Severna Afrika sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka. U zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike demografska tranzicija se sve do devedesetih godina prošlog veka odvijala sporije nego u drugim zemljama u razvoju. Veliki natalitet doveo je do rasta privremeno neproduktivnog stanovništva ispod 15 godina, odnosno malog procenta ekonomski aktivnog u odnosu na izdržavano stanovništvo. Populacija u regionu iskusila je porast udela mlađih i izdržavanih lica sa 36% u pedesetim na 45,6% u sedamdesetim godinama.

Kada, zahvaljujući visokoj stopi fertiliteta u prošlosti, veliki broj mlađih dođe u godine kad se smatra radno sposobnim, povećava se radna snaga. Automatski se povećavaju proizvodni kapaciteti i privredni rast meren po stanovniku (pod uslovom da natalitet i fertilitet nisu u daljem porastu). Dakle, zemlje koje imaju tu prednost da ostvaruju rast udela ekonomski aktivnog stanovništva (između 15 i 64 godine), ostvaruju poboljšanje navedenih ekonomskeh pokazatelja. Pozitivne demografske promene bile su uzrok naglog skoka stope ekonomskog rasta u Istočnoj Aziji sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka. Danas je u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike postignut sličan

odnos među starosnim grupama, te se izvestan ekonomski rast može očekivati, ali ni približan onome koji su ostvarili drugi azijski regioni.

Kao u drugim zemljama u razvoju, tranzicija regiona Bliskog istoka i Severne Afrike bila je utemeljena na pospešivanju transfera dostignuća i tehnologija u oblasti zdravstva. Rezultat je bio ubrzavanje stope nataliteta i brz pad stope mortaliteta, naročito smrtnosti dece. To osigurava da broj stanovnika u reproduktivnim godinama nastavlja da raste još nekoliko decenija, kao i ukupan broj rođenih. U većini zemalja ovog regiona, oko dve trećine stanovništva ima ispod 30 godina. Prema svim procenama, ovaj trend će se nastaviti do 2010. godine.

Na veliki uticaj demografskih odlika na ekonomski razvoj ukazuje podatak⁶ da trećina ukupnih ekonomskih razlika između regiona Bliskog istoka i Severne Afrike i azijskih privreda sa ubrzanim rastom potiče upravo od demografskih razlika među regionima. U navedenim komparativnim empirijskim istraživanjima, da bi se ispitala uloga demografije u rastu BDP po stanovniku, korišćeni su podaci o okvirima rasta u zemljama u regionu. Posle provere ekonomskih, političkih i institucionalnih varijabli, utvrđeno je da su demografske odlike ovih zemalja, naročito stope rasta ekonomski aktivnog i neaktivnog stanovništva, ispoljile naveden uticaj, odnosno da imaju veliku ulogu u ekonomskim performansama regiona. Rezultati ovih istraživanja odnose se na period 1965-1990, kada je razlika u stepenu privrednog razvoja između Bliskog istoka i Severne Afrike i drugih regiona u razvoju bila najveća. U ovom periodu region je ostvarivao veliki rast radno sposobnog stanovništva, ali istovremeno i ogromno povećanje broja izdržavanih lica (dece), što je bila posledica još uvek rastućeg nataliteta u ovom periodu. Krajnji rezultat je da je neto demografski uticaj bio blizu nule.

Značajniji pad stope fertiliteta na Bliskom istoku dogodio se mnogo kasnije. Od sredine osamdesetih, natalitet u regionu bio je konstantno viši u zemljama sa niskim i srednjim prihodima i samo malo ispod stope nataliteta u najsiromašnijim zemljama sveta. Posle dostizanja ovakvog vrhunca, udeo neaktivnog stanovništva u regionu opao je za skromnih 4% u devedesetim godinama, u poređenju sa enormnih 18% u Istočnoj i Jugoistočnoj Aziji, gde je ovaj udeo bio na vrhuncu šezdesetih godina. Samo Maroko, Tunis i Turska mogu da se porede sa Jugoistočnom Azijom; nijedna zemlja u regionu nije ni blizu Istočnoj Aziji. Drugim rečima, brzo narastajuće azijske privrede sprovele su svoju demografsku tranziciju za upola manje vremena koje je potrebno regionu Bliskog istoka i Severne Afrike. Da je demografska tranzicija u regionu bila brza kao što je bila u Istočnoj i Jugoistočnoj Aziji, stopa ekonomskog rasta u regionu bila bi od 2,3% do 3,3% godišnje u periodu 1965-1990, a prihodi po stanovniku bi u devedesetim godinama porasli na 3.900 umesto 3.044 SAD dolara.⁷

⁶ Rezultati komparativnog empirijskog istraživanja MMF-a i Harvard univerziteta: T. M. Yousef (International Monetary Fund), J. Williamson (Harvard University), objavljeni su u: „Demographic Transitions and Economic Performance in MENA”, *Economic research forum*, vol. 5, no. 4, decembar'98-januar'99.

⁷ T. Yousef, „Demographic Transitions and Economic Performance in MENA”, *Economic research forum*, vol. 5, no. 4, decembar'98/januar'99, str. 1.

Tabela 1. Demografska tranzicija (1965-1990), godišnje povećanje u %

	Ukupno povećanje stanovništva (%)	Ekonomski aktivno stanovništvo (%)	Ekonomski zavisno stanovništvo (%)	Neto demog. uticaj (4)=(2)-(3)
Istočna Azija	1,58	2,39	0,25	2,14
Jugoistočna Azija	2,36	2,90	1,66	1,24
Južna Azija	2,27	2,51	1,95	0,56
Latinska Amerika	2,25	2,64	1,77	0,87
Subsaharska Afrika	2,81	2,78	2,85	0,07
Bliski istok i Severna Afrika	2,73	2,88	2,37	0,51
Alžir	2,96	2,90	2,74	0,16
Egipat	2,32	2,67	1,93	0,74
Jordan	2,86	2,76	2,75	0,01
Maroko	2,53	2,77	2,08	0,69
Sirija	3,42	3,52	3,24	0,28
Tunis	2,28	2,52	1,59	0,93
Iran	3,18	3,21	3,02	0,19
Turska	2,34	2,71	1,64	1,07

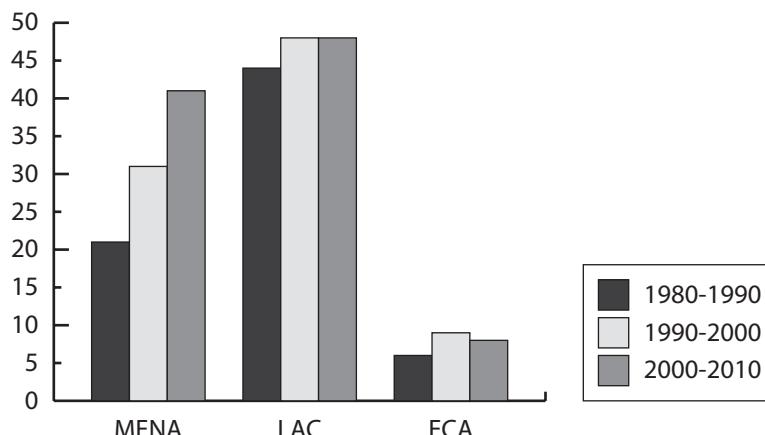
(a) Ekonomski aktivno stanovništvo (15-64 godina)

(b) Ekonomski zavisno stanovništvo – starosne grupe (0-14 i 65+)

Izvor: World Bank (1997)

Najvažniji izazov sa kojim se susreću istraživači je da se identificuju načini koji olakšavaju uticaj demografskog pritiska na ekonomski rast. Najveći progres u ovom pogledu može se ostvariti povezivanjem demografske tranzicije sa akumulacijom kapitala i prilivom radne snage.

Kakvu će ulogu imati demografska kretanja i struktura u oblikovanju ekonomskog rasta regiona u budućnosti? Projekcije demografskih trendova Ujedinjenih nacija za region Bliskog istoka i Severne Afrike, za naredni period od 25 godina predviđaju postepene promene starosne strukture u korist ekonomski aktivne populacije, kao rezultat stabilnog trenda opadanja stope fertiliteta. U osnovi budućih demografskih projekcija стоји да ће region imati priliku da poveća svoj bruto domaći proizvod po stanovniku putem štednje, investicija i porasta priliva radne snage. Ukoliko se ne desi ništa nepredviđeno, demografska kretanja u regionu bi u periodu 1995-2020. godine trebalo da proizvedu porast BDP po stanovniku za 2,1-2,3%. Porast radne snage u zemljama regiona može da doda 1-1,5% godišnjoj stopi ekonomskog rasta. Pored toga, ekonomski aktivno stanovništvo ostvaruje neuporedivo veći obim štednje i investicija od dece ili starog stanovništva, a upravo je štednja veoma važan pokretač ekonomskog rasta.



Grafikon 3. Povećanje radne snage u milionima (1980-2000)
 (Bliski istok i Severna Afrika, Latinska Amerika i Karibi,
 Evropa i Centralna Azija)

Izvor: Svetska banka (2002)

MENA – Middle East and North Africa

LAC – Latin America and Caribbean

ECA – Europe and Central Asia

Posmatrano iz ugla odnosa između radnog i ekonomski neaktivnog stanovništva, budućnost regiona Bliskog istoka i Sevene Afrike deluje svetlo. Međutim, demografska tranzicija ne može spontano da dovede do nekog spektakularnog ekonomskog rasta. Ova demografska prednost obezbeđuje samo potencijal za pozitivan pomak u privredi zemlje. Naime, ovaj „demografski dar“ mladog stanovništva, iako omogućava povećanje radne snage, ne obezbeđuje trenutno ekonomski rast. Svaki ekonomski napredak će zavisiti od sposobnosti zemlje da apsorbuje ovako povećan broj radnika, odnosno da veći priliv mlađe radne snage pretvori u rast zaposlenosti. Samo u tom slučaju bi porast radne snage podržavao bržu stopu aklumulacije kapitala i veći rast. Da bi se navedeni demografski potencijal iskoristio u svrhu povećanja ekonomskog rasta, neophodno je da vlade u regionu pronađu način da čitavu armiju mlađih apsorbuju u radnu snagu; tačnije, da za njih stvore nova radna mesta. Povećanje broja radnih mesta i ekonomski rast regiona može se, pre svega, ostvariti dugoročnom ekonomskom politikom koja bi uključila određene društvene promene. U pogledu reformi koje se direktnije tiču samih demografskih potencijala, pozitivan efekat na ekonomski rast mogu ostvariti: reforma obrazovnog sistema koja bi doprinela poboljšanju obrazovne odnosno kvalifikacione strukture stanovništva, i reforma tržišta radne snage.

3.1. Reforme obrazovne i kvalifikacione strukture stanovništva

Izgrađivanje, unapređenje i efektivno korišćenje ljudskih potencijala može imati ulogu pokretača održivog i pravednog ekonomskog rasta i redukcije siromaštva. U isto vreme, postoji i obrnuti uticaj: ekonomski rast (ili njegov nedostatak) utiče na mogućnost razvoja ljudskih resursa, kome je upravo siromaštvo glavna prepreka.

Nizak nivo produktivnosti rada (bruto domaći proizvod po radniku) jedan je od najozbiljnijih uzroka usporenosti rasta u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike. Niska produktivnost je, uopšte, jedan od važnijih privrednih problema arapskog sveta. Prema rezultatima istraživanja Svetske banke, produktivnost u svim arapskim zemljama u ovom periodu, u proseku je iznosila manje od polovine produktivnosti zemalja u razvoju koje su uzete kao parametar (Argentine i Koreje).⁸ Arapske zemlje su prema udelu nafte u ukupnom bruto domaćem proizvodu podeljene u tri grupe, pri čemu svaka grupa ima otprilike po jednu trećinu radne snage regiona. U prvoj grupi je devet zemalja koje su najbogatije naftom i u njima je produktivnost iznosila nešto više od polovine nego u zemljama sa kojima se vrši poređenje. U drugoj grupi su zemlje sa srednjim učešćem nafte u BDP (Egipat, Sirija i Tunis) i u njima je produktivnost rada iznosila manje od jedne šestine nego u komparativnim zemljama. U trećoj grupi su arapske zemlje siromašne naftom (Džibuti, Jordan, Liban, Mauritanija, Maroko, Somalija, Sudan i Jemen), i u njima je produktivnost radne snage bila manja od jedne desetine produktivnosti u Argentini i Koreji.

Svetska banka je utvrdila da stope produktivnosti u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike pokazuju konstantno opadanje (-0,2% godišnje) od 1960. do 1990. godine⁹, dok se u svim ostalim delovima sveta povećavaju. Istraživanjem vršenim 1999. godine, upoređene su promene stope produktivnosti rada u devet arapskih zemalja sa najbržim rastom i drugih zemalja u razvoju (1980-1990. i 1990-1997). Stopa produktivnosti rada u Kini godišnje se povećavala za 15%, u Koreji za 8%, u Indiji za 6%, a u arapskim zemljama za samo 4%.

Na sektorskому nivou, organizacija pri UN koja prati industrijski razvoj (UNIDO), obezbedila je komparativne podatke za industrijski sektor. Produktivnost industrijske radne snage u regionu u ranim devedesetim procenjena je na isti nivo kao u sedamdesetim (kada je bila blizu japanskog i evropskog nivoa produktivnosti). U poređenju sa velikim porastom u svim drugim delovima sveta, dvadesetogodišnja stagnacija stope produktivnosti predstavlja značajno opadanje. Prema podacima UNIDO¹⁰, produktivnost je opadala i posle naftnog buma 1974. godine, uprkos investiranju i ogromnoj ekspanziji obrazovnog sistema na svim nivoima.

⁸ The World Bank: *World Development Report 1998/99*, Washington D.C., 1999.

⁹ J. Page, *Productivity, Learning and Industrial Development*, The World Bank Group, /www.worldbank.org/wbi/

¹⁰ K. J. Timmins, *Annual Report UNIDO* (United Nations Industrial Development Organization): 1997, 1998, 1999; www.unido.org/doc/3480

Nizak nivo rasta produktivnosti može se objasniti činjenicom da su arapske zemlje daleko iza drugih zemalja u razvoju po ključnoj varijabli – godinama obrazovanja. Ljudski kapital se meri godinama školovanja, radnim iskustvom, procentom pismenih ili procentom upisnika visokoškolskih ustanova u jednoj generaciji, i veoma je važan faktor privrednog rasta i zaposlenosti. Dostupnost fizičkog kapitala, radne snage i ljudskog kapitala odavno se smatraju važnim faktorima lokacije privrednih aktivnosti. Danas su ovi faktori posebno važni u, sve brojnijim, globalizovanim privredama, koje podrazumevaju veliku mobilnost kapitala. Iako investicioni kapital traži kvalifikovanu i obrazovanu, kao i jeftinu i nekvalifikovanu radnu snagu, smatra se da će se viši životni standard i opšti rast lakše ostvariti sa obrazovanom radnom snagom koja se lakše prilagođava novim idejama. Neka istraživanja ukazuju na to da su zemlje koje imaju nižu produktivnost rada ali obrazovaniju radnu snagu, bliže prihodima po stanovniku bogatih zemalja i bržoj stopi rasta od zemalja sa manje obrazovanom radnom snagom.

Radna snaga koja bi bila sposobna da igra ulogu pokretača ekonomskog rasta, mora da bude obrazovana i dinamična. Zarad ovog cilja neophodno je angažovanje vlada u regionu na sprovođenju korenitih promena obrazovne i kvalifikacione strukture radne snage. Niska stopa ili negativan rast produktivnosti rada može se promeniti poboljšanjem upravljanja i kvaliteta institucija, ulaganjem u ljudski kapital, uspostavljanjem otvorenijeg tržišta i u uslovima mirnog političkog okruženja. To su isti oni faktori koji utiču na povećanje stope rasta BDP, koji bi zauzvrat pomogao porast u zaposlenosti. U skladu s tim, ubrzanje ekonomskog rasta kroz bržu akumulaciju i povećanje produktivnosti može omogućiti da privreda apsorbuje veliki broj radnika na poslovima koji obezbeđuju stabilan rast.

U nekoliko zemalja u regionu, prevashodno u Zalivskim zemljama, Libanu, Jordanu i Tunisu, ostvaren je, prema međunarodnim parametrima, značajan razvoj ljudskog kapitala. Procenat neškolovanog stanovništva preko 25 godina pao je sa 80% (1970-ih) na 46% (2000). Tokom istog perioda, porasla je i prosečna dužina školovanja sa 1,3 na 4,5 godine. Ipak, kvalitet ljudskog kapitala u regionu kao celini nije ostvario proporcionalni napredak, niti se obrazovni sistem poboljšao u odnosu na druge zemlje u razvoju.

Šezdesetih godina prošlog veka, prihodi po stanovniku u arapskim zemljama bili su viši nego u istočnoazijskim privredama. Posle tri decenije, prihodi po stanovniku u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike zabeležili su rast na 3.300 dolara, dok su u zemljama Istočne Azije dostigli čitavih 8.000 dolara. Prema istraživanjima Svetske banke, prihodi po stanovniku u regionu bili bi veći za dodatnih 1.300 dolara, da je prosečni nivo obrazovanja u regionu bio na nivou Istočne Azije. Istočnoazijske zemlje su i u prethodnom periodu bile mnogo naprednije od Bliskog istoka i Severne Afrike u pogledu godina školovanja, sa razlikom u obrazovnom nivou od oko tri godine. U periodu 1960-1992, razlike u obrazovnom nivou su udvostručene na oko šest godina. Posledica toga je i činjenica da je produktivnost u arapskim zemljama opala na manje od polovine od produktivnosti, na primer, u Republici Koreji.

Razlog ovakvog zaostajanja nije nedostatak sredstava. Zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike su u poslednjoj deceniji uložile u obrazovanje više sredstava nego druge zemlje u razvoju (na nivou prosečnih prihoda). Razlozi sporog unapređenja obrazovnog nivoa stanovništva su naglašavanje kvantiteta na račun kvaliteta profesorskog kadra, zaostale obrazovne metode i usmeravanje sredstava i energije mnogo više ka visokom nego ka osnovnom obrazovanju. U većini zemalja obrazovni sistem nije usklađen sa zahtevima moderne, globalne privrede.

Da bi povećale efikasnost svojih obrazovnih sistema, zemlje u regionu moraju da modernizuju upravljanje ovim sistemima, da reformišu nastavu i sistem ocenjivanja, iniciraju i ohrabre privatne obrazovne sisteme i usvoje obrazovne programe koji odgovaraju zahtevima moderne privrede, radi boljeg iskorišćavanja mogućnosti koje pruža globalizacija informacija i tehnologija.

3.2. Reforma tržišta radne snage

Današnja tržišta radne snage u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike oblikovana su još u periodu posle sticanja nezavisnosti, i kao takva ne podržavaju tendenciju uključivanja privrede ovih zemalja u aktuelne globalne ekonomski tokove. Još početkom 1980-ih, društveni ugovor u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike postajao je sve neodrživiji. Visoki nivoi javne potrošnje, opadajuća produktivnost rada i javna politika koja je bila nenaklonjena privatnom sektoru, trgovini i investiranju, doveli su privrede Bliskog istoka u krizu. U velikoj meri su favorizovani državna intervencija i privredno planiranje, nasuprot vladavini tržišnih zakonitosti. Sektor javnih usluga je veoma obiman, a radnom snagom se upravlja putem centralizovanih hijerarhijskih sindikalnih struktura. Jedinstvo se nameće putem stroge političke kontrole. U pogledu strukture radne snage na Bliskom istoku, problem koji zahteva hitno rešavanje je praksa prekomernog zapošljavanja u javnom sektoru i segmentacija radne snage.

Problemi koje nameće tržište radne snage razlikuju se među zemljama u regionu. Tokom 1980-ih i 1990-ih godina, mnoge vlade u regionu reagovalе su na privredni krizu sprovоđenjem selektivnih privrednih reformi. One su u neke oblasti uvele tržišno orijentisane politike, ali su reformisanje tržišta radne snage i privatizaciju smatralе politički suviše riskantnim. Uprkos nekim pozitivnim efektima, ove selektivne reforme, u većini zemalja nisu unapredile ekonomski rast niti otvorile dovoljan broj novih radnih mesta.

Zalivske zemlje, izvoznice nafte, okupljene u regionalnu organizaciju GCC (Gulf Cooperation Council), učinile su značajne napore radi što bezbolnijeg sprovоđenja demografske tranzicije. Brza ekspanzija mladih domaćih državlјana na tržištu radne snage, posebno u Bahreinu, Omanu i Saudijskoj Arabiji, stvorila je potencijal za jake pritiske zbog nezaposlenosti. Vlasti su se adekvatno koncentrisale na dugoročna strukturalna rešenja. U ovim zemljama preduzeti su privremeni koraci da ublaže demografsku tranziciju ka tržišno zasnovanom sistemu. Tačnije, sve

zemlje GCC pokrenule su ambiciozne programe za prekvalifikaciju i obrazovne reforme radi zadovoljenja potražnje za stručnošću, naročito u privatnom sektoru. Vladina politika garantovanog zapošljavanja još uvek nije napuštena, niti su plate smanjene na tržišni nivo.

Primer navedenih problema (prekomernog zapošljavanja u javnom sektoru i segmentacija radne snage) je Kuvajt, u kome je 98% radne snage zaposleno u javnom sektoru, dok je 95% radnika u privatnom sektoru poreklom iz drugih zemalja. U Maroku i Jemenu, na primer, postoje pravni propisi koji u značajnoj meri sprečavaju kretanje radne snage iz javnih u privatna preduzeća i obrnuto. U mnogim zemljama Bliskog istoka obrazovni sistem nastavlja da produkuje radnu snagu kvalifikovanu da radi u delatnostima vezanim za proizvodnju i isporuku hrane u javnom sektoru, i ne obezbeđuje kadrove za delatnosti koje su zastupljene u privatnom sektoru.

U ostalim, uglavnom nenaftnim privredama, stabilizacija, trgovinske reforme, finansijska liberalizacija i strukturalna prilagođavanja bili su nepotpuni i usporeni, uz naglašenu dominaciju javnog sektora. Privredni rast je vrlo slab, a privatni sektor još uvek nije postao pokretač ekonomске transformacije. U svim nenaftnim zemljama u regionu buduće potrebe za otvaranjem radnih mesta biće još veće nego do sada, mada ne prelaze granice sa kojima su bili suočeni drugi delovi sveta dok su prolazili kroz ovu fazu demografske tranzicije (Istočna i Jugoistočna Azija). Uz uvećanu produktivnost i dinamiku tržišta, stvaranje novih poslova može povećati verovatnoću da rast bude održiv.

Značajniji efekti ekonomskih reformi ne mogu se ostvariti bez političkih reformi koje vladama u regionu daju institucionalni kapacitet i pravnu osnovu potrebnu za stvaranje novih kolektivnih ugovora. Novi ugovori bi predstavljali generator rasta i osnovu za otvaranje novih radnih mesta. Obuhvatili bi politiku koja promoviše ulogu privatnog sektora, podstiče trgovinu i povećava investicije iz inostranstva, ali i integriše radnike u javni sektor, štiti njihova prava i obezbeđuje učestvovanje radnika u deobi koristi od privrednog rasta.

Bez demokratizacije, reformisanje tržišta radne snage ima malo izgleda da ostvari legitimnost među radnicima. Bolje upravljanje, transparentnost i odgovornost, kao sastavni delovi procesa demokratizacije, ojačali bi napore da se sproveđe novi kolektivni ugovor. Oni su veoma važni ako građani treba da donose sud zasnovan na dobrom informisanju o privrednom učinku. Slično je sa kredibilitetom izbora, koji omogućuju građanima da političare održavaju ili smenjuju sa vlasti u skladu sa uspehom njihovog rukovođenja privredom.

Tokom privrednih reformi osamdesetih i devedesetih godina, vlade u regionu su pokušale da odlože značajnu političku liberalizaciju tvrdeći da privredni rast mora da ima prioritet. One će radije zadržati disfunkcionalni status kvo nego reformisati političke institucije i praksu zarad vizije privredne budućnosti regiona. Da bi se učinio napredak ka kolektivnom ugovoru koji štiti radnike, promoviše zaposlenost i stvara uslove za održivi privredni rast, vlade moraju da uvaže činjenicu da je obnova političkog života preduslov za uspešno reformisanje privrede.

Tretiranje privrednih problema će zahtevati od vlada u regionu da podrže proces reformisanja iznad njegovih sadašnjih granica. To se najefikasnije može postići unapređivanjem, a ne napuštanjem shvatanja o kolektivnom ugovoru. Privredna reforma neće biti kredibilna ako vlade ne obezbede da ekonomski rešenja budu društveno prihvatljiva u postojećim demografskim uslovima.

Literatura

- Cordesman, A. H.: *Globalism and Regional Security in the Middle East*, Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., 2001.
- Dinić, J.: *Ekonomika geografija*, Naučna knjiga, Beograd, 1999.
- Laipson, E.: „The Middle East's Demographic Transition: What Does It Mean?”, *Journal of International Affairs*, vol. 56, no. 1, The Trustees of Columbia University in the City of New York, 2002.
- Rached, E. – Craissati, D., eds: *Research For Development In The Middle East And North Africa*, IDRC, 2000.
- Roudi, F.: *Population Trends and Challenges in the Middle East*, United Nations Population Division, World Urbanization Prospects, 2001.
- Ruble, B.: „Youth in the Arab World: Demography, Employment and Conflict”, *Youth Explosion in Developing World Cities: Approaches to Reducing Poverty and Conflict in an Urban Age*, Woodrow Wilson Center, 2003.
- The World Bank, *Unlocking the Employment Potential in the Middle East and North Africa, Toward A New Social Contract*, Washington, D.C., 2004.
- Timmins, K. J.: *Annual Report UNIDO 2000*, United Nations Industrial Development Organization, www.unido.org/doc/3480
- Yousef, T. M.: *Macroeconomic Aspects of the New Demography in the Middle East and North Africa*, Department of Economics School of Foreign Service Georgetown University, Washington, D.C., 2005.
- Yousef, T.: „Demographic Transitions and Economic Performance in MENA”, *Economic research forum*, vol. 5, no. 4, December'98-January'99.

DOC. DR MARIJA MOJCA TERČELJ

Fakultet humanističkih nauka, Univerzitet „Primorska”, Kopar

EKONOMSKE OSNOVE OČUVANJA ETNIČKOG I KULTURNOG IDENTITETA Bratstvo Zoke Indijanaca u Tukstla Gutijerezu i Kopoji

Rezime: Feudalnoj ekonomiji Nove Španije bio je potreban sistem plaćanja danka u kolonijama Latinske Amerike, pa je „Republika” dala Zoka Indijancima u Tukstla Gutijerezu i Kopoji mogućnost da koriste nasledive poljoprivredne parcele. Sistem plaćanja danka obezbeđivao je Zokama delimičnu ekonomsku autonomiju, na osnovu koje su mogli da očuvaju i transformišu svoje društvene odnose, religijske vrednosti i nacionalni i kulturni identitet. U okviru institucije bratstva, Zoke su nastavili da žive na „zajedničkoj zemlji” na kojoj su gajile konje i stoku. Veći deo prihoda od ovih aktivnosti Zoke su koristili za pokriće troškova religijskog života.

Period „Meksičke republike” izazvao je ekonomski kolaps, kao i političku i kulturnu degradaciju društva Zoka. U 19. veku, Zoke su izgubile pravo da koriste zemlju. Nakon toga usledila je ekomska asimilacija u nacionalno društvo, a kasnije kulturna, lingvistička i etnička fuzija. Vreme meksičke revolucije i društvenih reformi vratilo je zajedničku zemlju – ejidos – Indijancima, ali za Zoke iz Tukstla Gutijereza već je bilo prekasno. Uprkos svemu, društveno-religijska veza sa zemljom omogućila je Zokama da do danas očuvaju religijski ritual koji je isključivo poljoprivrednog karaktera.

Ključne reči: ekonomija plemena Zoke, podela zemlje (nasledive poljoprivredne parcele), sistem plaćanja danka, delimična ekomska autonomija, religijski ritual poljoprivrednog karaktera.

1.Uvod

Cilj ovog članka je da prikaže ekonomске, društvene i religijske veze koje postoje među izvesnim institucijama koje su omogućile opstanak i očuvanje kulturnog identiteta dve blisko povezane indijanske zajednice iz Čiapasa u Meksiku: urbane zajednice Zoke Indijanaca iz Tukstla Gutijereza i susedne seoske zajednice Zoka iz Kopoje. Istovremeno, rad ističe značaj ekonomskog faktora u očuvanju etničkog

identiteta. Članak je napisan na osnovu višegodišnjeg istraživačkog rada čiji je rezultat doktorska disertacija na Fakultetu humanističkih nauka u Ljubljani.¹

Prvi deo ovog članka bavi se etničkom i istorijskom slikom Zoka, a drugi predstavlja politiku kolonijalizma, njene društvene institucije i metode evanđelizacije; treći deo konačno nastoji da baci svetlo na prilagođavanje autohtonog stanovništva na nove društvene uslove, kao i na način očuvanja onih ključnih društvenih, kulturnih i religijskih elemenata koji doprinose očuvanju njihovog etničkog identiteta.

2. Etnička grupa Zoka i njena kulturno-istorijska slika

Etnička grupa Zoka je jedina nemajanska etnička grupa u Čiapasu.² U kulturnom i lingvističkom smislu, ona je starija od Maja. Najnovija arheološka i lingvistička proučavanja potvrdila su vezu između sadašnje lingvističke grupe Mikse-Zoke i civilizacije Olmeka i njenih prethodnika, kulture Mokaja.³ Razvoj poljoprivrede, zanata i međuetničke trgovine, stalno naseljavanje stanovništva i

¹ Istraživački rad na ovu temu odvijao se između 1991. i 1997. godine. Intenzivno istraživanje na licu mesta obavljeno je među Zoke Indijancima iz Tukstla Gutijereza i Kopoje stacionarnim metodom tokom 1991. godine, od januara do maja, u oktobru 1996. godine i u oktobru i novembru 1997. godine, kada je rad zaokružen montažom etnološkog filma pod nazivom „Tzuñí meque- Feast Day of the Zoque”. Proučavanje literature, izvora i montaža materijala, koja je počela u istom periodu i trajala sve do 1999. godine, odvijala se u sledećim institucijama: Centar za proučavanje domorodaca Nacionalnog autonomnog univerziteta Čiapas u San Kristobalu de las Kasasu (Centro de Estudios Indígenas de la Universidad Nacional Autónoma de Chiapas), Kulturni institut Čijpas u Tukstla Gutijerezu (Instituto Chiapaneco de Cultura), Institut za antropološka istraživanja Nacionalnog autonomnog univerziteta Meksiko u Meksiku Sitiju (Instituto de Investigaciones Antropológicas de la UNAM) i Odjeljenje za etnologiju i kulturnu antropologiju ljubljanskog Fakulteta humanističkih nauka, gde su 1999. godine konačni rezultati prezentovani u obliku doktorske disertacije pod nazivom „Kosmologija Zoka kao model interpretacije i predmet etnološke (antropološke) rasprave. Rituali u 'Kući zečeva': Kontinuitet i transformacija religioznog i društvenog života Zoka iz Tukstla Gutijereza.”.

² Čapas je najjužnija država Meksika i jedna od najzaostalijih oblasti; industrija Čiapasa, uglavnom prehrambena, razvijena je samo u glavnom gradu, Tukstla Gutijerezu, i njegovoj okolini. Lokalna ekonomija zasniva se na obrađivanju zemlje, eksploraciji tropskih netaknutih šuma, kućnoj radnosti, trgovini i, odnedavno, turizmu. Posle Jukatana i Oaksake, Čapas je najgušće naseljen indijanskim stanovništvom: od oko tri miliona ljudi koji tamo žive, više od 30% je indijanskog porekla. Čapas naseljavaju etničke grupe Maja gorštaka (Cocili, Celtaši, Tojolabali, Coli, Mami, Močoi, Lakandonci, Kakčikeli, itd.) i nemajanska grupa Zoka.

³ Prema Tomasu Liju (1989, 25), glotochronološko datiranje ove lingvističke grupe seže do 1600. godine pre Hrista i koincidira sa počecima kulture Olmeka iz San Lorenca, koja je dugo smatrana prvom mezoameričkom civilizacijom koja je razvila poljoprivredu. Arheološkim iskopavanjima Arheološke fondacije Novi svet i Centra za napredna istraživanja Meksika i Centralne Amerike (Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica) Univerziteta za nauku i umetnost Čiapas, otkriveni su još stariji dokazi o poljoprivredi i stalnim naseo-

počeci društvenog raslojavanja datiraju još iz preolmečkog perioda, na teritoriji koja je spajala kulturu Mokaja sa kulturom Olmeka, naime, teritoriju Zoka.⁴ Zoke su, dakle, među najdrevnijim mezoameričkim stanovnicima, među prvim nosiocima rane poljoprivredne civilizacije i prenosioci materijalnih, kulturnih i trgovачkih elemenata svim kasnijim mezoameričkim kulturama.

Prema Velasku Torou, neposredno pretkolonijalnog perioda, Zoke su prolazile kroz ekonomski i društveni proces razvoja ka jačoj ujedinjenoj administraciji, održavajući redovne kontakte sa susednim etničkim grupama.⁵ Teokratski administrativni sistem pokrajinskih oblasti omogućavao je akumulaciju viška domaćih proizvoda, znanja i religijsku moć. Uprkos tome, Zoke nikada nisu formirale centralizovano društveno-političko telo.⁶

U pretkolonijalnom periodu, ekonomija Zoka zasnivala se na sistemu plaćanja danka od strane zajednica koju su određivali i kontrolisali starešine (caciques). Veoma gusta naseljenost u periodu neposredno pre španskog osvajanja učinila je nužnim intenzivno i kolektivno obrađivanje zemlje. Zemlja, kao područje za obradu, nije bila u privatnoj svojini. Usled poljoprivredne metode „saseci i spali”, obrađivanje zemlje bilo je periodično, a stanovništvo je živilo u rasutim naseljima. U takvim okolnostima poljoprivreda je predstavljala i vezu i reciprocitet između zajednice i zemlje; istovremeno je imala i simboličku ulogu simbioze između prirode i društva. Ne samo da je obradivo zemljište bilo izvor ekonomskog prihoda, već je predstavljalo i osnovu religioznog života. U mezoameričkim društvima, ekonomija, religija i ideologija bili su nerazdvojivi. Po svojim osobenostima, priroda je bila sakralna; prostor je posvećen i zajednički za sve.⁷ „Kosmički poredak” garantovao je poredak na Zemlji i stabilnost društvene strukture. Poglavice individualnih teritorijalnih oblasti istovremeno su bili i sveštenici.

Jezgro ekomske, društvene i religiozne integracije bila je proširena porodica, *cowiná*, koja se zasnivala na lokalnoj endogamiji, krvnom srodstvu po očevoj liniji sa

binama stanovništva na pacifičkom priobalju Čiapasa (današnji Sokonusko). Ostaci ove civilizacije nazvani su Mokaja.

⁴ Zoke jezik su u njegovom *Mikse-Zok-Popoluka* protoporeklu govorili i pripadnici visoke civilizacije Olmeka.

⁵ J. Velasco Toro, „Territorialidad e identidad histórica en los zoques de Chiapas”, u: *Antropología Mesoamericana. Homenaje a Alfonso Villa Rojas* (Víctor Manuel Espón, Sophia Pincemin, Mauricio Rosas, comp.), Serie Nuestros Pueblos Chiapas 10, Gobierno del Estado de Chiapas, Consejo Estatal de Fomento a la Investigación y Difusión de la Cultura, DIF – Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, 1993, str. 253, 259.

⁶ U pretkolonijalnom periodu, njihova teritorija bila je podeljena u četiri međusobno zavisne administrativne jedinice ili, kako ih Fábregas naziva (1986, 188), okruga sa oblasnim političkim centrima ili područja kojima su upravljale poglavice: Kuečula, Javepagvaj, Gvatevaj i Zimatan. Kuečula i Javepagvaj su u vreme dolaska Španaca bili nezavisni. Imali su sopstvene vazalne zajednice i u pogledu trgovine i vojske bili su veoma jaki.

⁷ J. Velasco Toro, op. cit.

patrilokalnim sistemom i na religiozno simboličnom sistemu krvnog srodstva. Ona je nastanjivala zajednički prostor i, shodno tome, predstavljala i susedsku zajednicu.

Cowiná je tako bila susedstvo povezano ne samo prostorno, nego i sistemom krvnog srodstva i ideologijom zajedničkih predaka – *cowiná*.⁸ Osim zajedničke zemlje, ona je imala i zajedničko božanstvo (pretka ili zaštitnika) i delila je dužnosti društvenog i religioznog života. Svako susedstvo imalo je svoj lokalni hram koji se takođe nazivao *cowiná*.

3. Kolonijalna politika hispanizacije: uvodenje novih društvenih institucija i evanđelizacija

Nakon vojnog osvajanja, Španci su uveli ekonomске, demografske, političko-administrativne, urbanističke i religiozne mere kojima su mogli da kontrolišu indijansko stanovništvo. Kolonijalna politika najaktivnije je delovala na transformaciju društvenog i religioznog života, iako je očuvala one ekonomski elemente koji su mogli da se ugrade u nastajuću kolonijalnu ekonomiju zato što su bili slični evropskom feudalnom sistemu.

Španci nisu formalno transformisali pretkolonijalni sistem plaćanja danka jer su samo izmenili vazalnog gospodara, ali su izvršili neke radikalne promene kad je reč o proizvodnji i shvatanju svojine, naročito u smislu osnovne svojine, tj. zemlje. Svojina nad zemljom kao pravno-politička kategorija uspostavljena je u Mezoamerici od stane španskih kolonijalnih vlasti radi njihove sopstvene koristi, narušavajući, naravno, ravnotežu prirode, društva i religije u indijanskim zajednicama koja je u tom momentu postojala.

Godine 1526, Španci su uspostavili pravnu instituciju svojine nad zemljom, u obliku *encomienda*,⁹ koja je bila ekonomski, ali i društvena i pravna institucija. Danak, deo pretkolonijalnog viška proizvoda, sad je postao zakonska obaveza vlasnika zemlje. Neka sela morala su da plaćaju danak privatnim vlasnicima, druga španskoj kruni, a više njih moralo je da plaća danak oboma. Indijanci su, takođe, morali da ispunjavaju prinudnu radnu obavezu tako što su učestvovali u obnovi gradskih palata, crkvi i puteva. Nakon formalne institucionalizacije *encomienda*, španska kruna je rešila praktične teškoće privređivanja na ovim imanjima na taj način što je angažovala Zoke kao jeftinu radnu snagu na osnovu propisa pod nazivom „*El repartimiento*“. Po ovom propisu, svako naselje Zoka moralo je nedeljno da obezbedi određeni broj ljudi za farmerske poslove na

⁸ Danas ova reč ima nekoliko značenja: ona označava utočište ili kapelu koja je u vlasništvu glave porodice (*cowináhatá* ili „otac *cowiná*“); označava svece ili pretke u ovoj kapeli; i grupu ljudi koji se staraju o njima i pripremaju svetkovinu. Na osnovu analize kolonijalnog rečnika koji je sastavio fratar Luis Gonzales (Tecpatán, 1732).

⁹ Nažalost, ne postoje podaci o *encomienda* u Tukstli iz najranijeg kolonijalnog perioda. Međutim, to ne znači da takva institucija tamo nije postojala u to vreme. Naprotiv, istorijski izvori iz 18. i 19. veka potvrđuju da je *encomienda*, iako u očigledno izmenjenom obliku, bila veoma prisutna u ovom gradu do samog kraja kolonije, ili precizno, do 1817. godine.

privatnim imanjima, za transport robe i izgradnju privatnih kuća, i određeni broj ljudi koji su učestvovali u radovima na obnovi javnih zgrada, crkvi i puteva.

U kolonijalnom periodu, seoska zajednica Zoka imala je pravo na tri tipa zajedničke zemlje: *fondo legal* (zajednička seoska zemlja koja se prostirala u prečniku od 500 m oko crkve), *ejido* (zajednička zemlja u obliku pašnjaka ili šuma – do 1 *legue* (5,5 km²) i *tierras de repartimiento* (zemlja koja se delila ili nasledive porodične parcele). Zoke su imale pravo samo da koriste ovu zemlju, dok je svojina i dalje bila u rukama države ili crkve, čiji je glavni interes bio prikupljanje što je moguće većeg danka.

Španska kolonija sastojala se od dve međuzavisne ekonomске i administrativno-političke sfere: „Španske republike” i „Indijanske republike”. Politički i administrativni sistem dodelio je tzv. Španskoj republici političku moć i ekonomsku dominaciju u urbanim naseljima, kao i vlasništvo nad zemljom, rudnicima i palatama, dok je indijanskom pandanu nametnula obavezne danke, rad na javnim zgradama i robovanje po posedima *encomienda*; u političkom smislu, upravljanje „Indijanskom republikom” igralo je ulogu posrednika između kolonijalnih vlasti i lokalnih zajednica. Lokalna indijanska politička i religiozna vlast (tzv. *cacicazgo*) zasnivala se na sistemu unakrsnih funkcija: uspostavljena je na osnovu španske političke i religijske hijerarhije i pretkolonijalnog patrijarhalnog sistema krvnog srodstva. Postojala su dva tipa funkcija: civilno-politička, koju je obavljalo gradsko veće (*ayuntamiento* ili *cabildo*), i religijska, koju je sprovodila crkvena administracija.

Gradsko veće (*ayuntamiento*) činili su gradonačelnik (*alcalde*), članovi veća (*regidores*) i činovnici (*alguaciles*), čiji je mandat trajao godinu dana i koji su postavljeni 1. januara svake godine. Svaka oblast birala je jednog člana za gradsko veće. Crkvena administracija bila je podeljena na individualne parohije. Visoki službenici unapređivani su naizmenično sa civilno-političke hijerarhijske lestvice na religijsku hijerarhiju i obrnuto. Počev od najnižeg položaja službenika (*corchete*) u gradskom veću ili *maietumó* u crkvenoj administraciji, oni su prelazili sa jednog mesta na drugo dok na kraju ne bi dostigli najviše položaje gradonačelnika ili glavnog upravitelja (*mayordomo mayor* ili *Kunguiará*).¹⁰ Novi oblik vlade zadržao je delimično pretkolonijalne vrednosti, od kojih je najveća bila starosno doba, ne u hronološkom, već pre u smislu iskustva i mudrosti.¹¹

Andres Fabregas nabraja devet crkvenih hijerarhijskih položaja među kolonijalnim Zokama.¹² Najviši položaj bio je položaj posvećenog starešine – poglavara zaštitnika (*sacramento mayordomo*),¹³ koji je vodio oko šezdeset zaštitnika svetaca (*mayordomos*), izvršilaca (*albaceas*) i vođa (*priostes*); oni su čuvali ikone i svete statue i bili su zaduženi

¹⁰ Maje gorštaci su takođe koristili „unakrsni sistem” u toku kolonijalnog perioda (i još uvek ga koriste). J. Velasco Toro, op. cit., str. 273.

¹¹ A. Fábregas Puig, „Cambios en la estructura de poder de los zoques: una formulación”, u: 1. Reunión de Investigadores del Área Zoque, Tecpatán, Chiapas, 1986, CEI-UNACH, Chiapas, 1989, str. 191.

¹² Op. cit

¹³ Prevod ovih termina zasniva se na srednjovekovnom značenju ovih reči ili, preciznije, na terminologiji crkvenih bratstava.

da statuama menjaju odeću. Posle njih su dolazili blagajnici (*fiscales*), koji su se starali o crkvenom sudu, pevanju i molitvenoj službi. Glavni blagajnik (*jefe fiscal*) nadgledao je ceremoniju, *mayojt* se starao o muzičarima, dok je posao sluge (*alférez*) bio da pripremi svetkovinu i čeka na starešine. Najniži – startni položaj – bio je položaj *su-wes-a*, koji je bio zadužen za karnevalsку zabavu.¹⁴

Teritorija Zoka u kolonijalnom periodu bila je podeljena na administrativno-demografske jedinice po uzoru na španski model. Novi administrativni sistem poremetio je ravnotežu između proizvodne oblasti i same proizvodnje, usmeravajući ka koncentraciju stanovništva u veća sela i gradske naseobine. Po uredbi Zakona Real Mandato iz 1549. godine, kolonijalna administracija preselila je celokupnu rasutu indijansku populaciju u naselja koja su bila više skupljena pod izgovorom da im obezbeđuju „lakše religijsko učenje, pravedniji i čistiji hrišćanski život i bolju trgovinu.”¹⁵ Dominikanci su takođe bili aktivno uključeni u ovu radikalnu demografsku operaciju u Čiapasu, koji su na teritoriji Zoka osnovali jake misionarske centre.

Zakon Real Mandato odredio je urbanističku sliku novonastalih indijskih seoskih naselja po modelu španskih gradova, koji su bili podeljeni u odvojene kvartove (*barrios*).¹⁶ Dok je u Španiji *barrio* označavao gradsko ili seosko susedstvo, u Mezoamerici je dobio drugo značenje, značenje bliskog srodstva i ekonomski jedinice, jer je zamenilo raniju *cowná* kod Zoka i *calpulli* kod Acteka.¹⁷ Pri „evropeizaciji“ Indijanaca, španska kolonijalna administracija spretno je koristila društveno-ekonomski aspekt ove pretkolonijalne institucije: srodničko-ekonomsko susedstvo zamenjeno je seoskim i gradskim četvrtima, što je omogućavalo veću ekonomsku kontrolu, naročito prikupljanja danka, i brže pohrišćavanje stanovništva.

Po mišljenju Dolores Aramoni Kalderon, upravo je *cowná* – kao osnovna društveno-religijska jedinica kompleksnog karaktera – bila ono što su misionari koristili u prilog najsuđilnjem obliku pohrišćavanja.¹⁸ *Cowná* su tako zamenili hrišćanski elementi: kult predaka zamenjen je poštovanjem svetaca, lokalna porodična svetilišta zamenjena su hrišćanskim kapelama, a maskirana lica predaka – svetom slikom svetaca. Sire pretkolonijalne zajednice, povezane lokalnim svetilištima koja su se nazivala *masandok* („kuće zvezda”), polako su zamenjivala crkvena bratstva.¹⁹

¹⁴ Ovi položaji još uvek postoje u nekim planinskim oblastima nastanjenim Zokama.

¹⁵ F. A. de Remesal, *Historia General de las Indias Occidentales y Particular de la Gobernación de Chiapas y Guatemala*, Tomo II, Editorial Porrúa, México, 1988, str. 242, 243, (prvo izdanje: Madrid, 1619).

¹⁶ Španska reč *barrio* potiče iz arapskog jezika (*barri* – spoljašnjost) i označava deo grada ili većeg sela (Larousse, *Diccionario usual*, México, D.F., 1985, str. 71).

¹⁷ Prvi španski hroničari preveli su *calpulli* kao *barrio* jer su zbog otpora srodstva morali da preseljavaju Indijance po njihovom krvnom srodstvu po muškoj liniji. Formiran je novi oblik susedstva, takozvani „meksički *barrio*”, koji čak i danas ujedinjuje dalje rođake po očevoj liniji, naročito u oblastima seoskih lokalnih indijanskih zajednica.

¹⁸ D. Aramoni Calderón, „Las cofradías zoques: espacio de resistencia“, u: *Anuario IEI VII* (1998), CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998, str. 90.

¹⁹ J. Velasco Toro, op. cit., str. 266.

Crkvena bratstva ili udruženja²⁰ (*las cofradías*) uvedena su u Novu Španiju krajem 16. veka. Njihov cilj bio je da se obezbedi efikasnija hristjanizacija i brža integracija Indijanaca u kolonijalno društvo. Bratstva su bila oruđe u rukama kolonijalnih političara za prilagođavanje starosedelaca na novu društvenu, kulturnu, ekonomsku i političku situaciju. S druge strane, baš ove institucije omogućile su kulturni prkos Indijanaca i određenje ličnog identiteta u okviru novog društva.²¹ One su imale izuzetno važnu ulogu ne samo u očuvanju kulturno-religijskog i društvenog otpora, već i političkog i ekonomskog otpora, naročito u vreme krize.

Crkvena bratstva Nove Španije razlikovala su se od svojih evropskih pandana u posebnoj ulozi koju su imala među indijanskim stanovništvom. U koloniji su bila dva tipa bratstava: španska i indijanska.²² Prva su okupljala Špance i mestizo prema različitim cehovima kojima su pripadali, dok su druga okupljala indijansko stanovništvo prema njihovoj rodbinskoj vezi sa lokalnim seoskim zajednicama ili zajednicama seoskih kvartova. Bratstva su spajala indijansko stanovništvo prema katoličkim svećima – svećima zaštitnicima sela i zaštitnicima seoskih oblasti.²³

Prva indijanska bratstva uspostavljena su u Čiapasu još tokom 16. veka,²⁴ a vrhunac dostižu početkom 17. veka, kada su postala univerzalno utemeljena među indijanskim stanovništvom.²⁵ Indijanci su ih prilično spremno prihvatali jer su obezbeđivala određeni stepen ekonomske nezavisnosti i religiozne slobode. Istorijski arhivi biskupije u San Kristobal de las Kasasu sačuvali su različite parohijske spise koji svedoče da su

²⁰ Bratstva (lat. *confraternitates*) su bila hrišćanske organizacije razvijene iz religijskih i humanitarnih pobuda. Iako su bila profesionalna i klasna udruženja, ona su pružala socijalnu pomoć svojim članovima. U Istočnoj i Zapadnoj Evropi njihovu ulogu preuzeли su cehovi. Prvi izveštaji o bratstvima u Evropi datiraju iz 4. i 5. veka, ali tek izveštaji od 9. veka pa nadalje pružaju detaljnije informacije o njima. U oblasti Mediterana počela su više da se razvijaju u 13. veku, u Centralnoj i Zapadnoj Evropi tek u 14. i 15. veku. Na njihov razvoj uticali su prosjački redovi (Franciskanci i Dominikanci), koji su delovali u narodu kroz bratstva (*Encyclopaedia of Yugoslavia* 2, 1985, 446).

²¹ D. Aramoni Calderón, op. cit.

²² U Novoj Španiji, samo je Španac ili mestizo mogao da postane član cehovnih društava, a uloga meksičkih cehova i cehovnih bratstava bila je slična onoj koju su imala u srednjovekovnoj Španiji. Indijanska udruženja, s druge strane, bila su posebna utoliko što je uzajamna ekonomska i socijalna pomoć obezbeđivana kroz „kumstva”, koja su to nasledila od pretkolonijalnog sistema klanskog krvnog srodstva; isto tako, indijanska bratstva su na prvom mestu osiguravala društveni položaj svojim članovima.

²³ D. Aramoni Calderón, „Indios y cofradías. Los Zoques de Tuxtla”, u: *Anuario IEI* V (1995), CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1995, str. 14.

²⁴ Najstariji zapisi datiraju iz 1561. godine: 2. februara. Bratstvo Naše Gospe od Rozarija osnovano je u selu Celal, Kopanaguastla; op. cit., str. 13.

²⁵ Prema nekim autorima, naročito Mardou MekLeodu, razlog za ovakvo jačanje bio je veliko opadanje indijanskog stanovništva izazvano španskim osvajanjima u 16. veku. Usled ekonomskih posledica, crkva je tražila nove izvore prihoda. D. Aramoni Calderón, „Las cofradías zoques: espacio de resistencia”, u: *Anuario IEI* VII, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998, str. 91.

indijanska bratstva imala zemlju, stoku i novac na raspolaganju. Ova dobra su zvanično bila u vlasništvu crkve, dok su ih Indijanci smatrali zajedničkim vlasništvom.²⁶ U toku kolonijalnog perioda, crkva je podržavala ekonomsku nezavisnost indijanskih zajednica, a prihod od zajedničke zemlje se koristio kako za obezbeđivanje potreba zajednice tako i za plaćanje poreza.²⁷ S takvom internom ekonomskom i društvenom slobodom, indijanska bratstva uživala su određenu vrstu autonomije. Bratstva su, takođe, omogućavala slobodu pri organizovanju praznovanja svetaca. Sveštenici su učestvovali samo u zvaničnim liturgijama, dok je sve ostalo bilo u rukama „principala”, „starešina” i ostalih članova. Indijanci su najlakše prihvatali one elemente nove religije koji su im pomagali da prikriju i transformišu pretšpansku religiju.²⁸

Godine 1794,²⁹ bilo je šest španskih i dvanaest indijanskih bratstava u Tukstli. Četiri od njih pripadala su Zokama koji su živeli u glavnim oblastima: oblastima Sveti Hijacint, Sveti Dominik, Sveti Mihael i Sveti Endru. Ostala bratstva Zoka koja se pominju u arhivskim spisima, bila su: Bratstvo Svetog Marka, Bratstvo Svetе Euharistije, Bratstvo blagoslovenih duša i Bratstvo Naše Gospe od Rozarija. Ova bratstva imala su zajedničku kasu³⁰ i zajedničku zemlju na kojoj su gajili stoku; bratstvo Svetog Dominika gajilo je konje na imanju Santo Domingo Hueca, dok je bratstvo Naše Gospe od Rozarija gajilo stoku na imanju Kopoja. Njihov prihod od zemlje se onda koristio za plaćanje misa koje su čitali sveštenici u kapelama bratstva, misa za pokojnike (1 pezosa), za plaćanje sveća, troškova u vezi sa ritualima, kao i troškova za hranu i piće na velikim religijskim svetkovinama.³¹

Godine 1794, meksička biskupija zabranila je delovanje 522 bratstava, ograničavajući raspolaganje zemljom, stokom i pšenicom onima koji su ostali aktivni.³² Bratstva sa

²⁶ Op. cit., str. 92.

²⁷ U Gvatemali indijanska bratstva su obrađivala zemlju za kukuruz, dok su crkva i civilne vlasti kod Zoka bratstava iz Tukstla Gutijereza naročito popularizovala gajenje konja i stoke za plod. G. M. Foster, „Cofradía y Compadrazgo en España e Hispano-América”, u: *Guatemala Indígena 1*, Guatemala, 1961, str. 130.

²⁸ D. Aramoni Calderón, „Renacimiento de la cofradía de San Augustín Tapalapa”, u: *Anuario IEI IV (1991-1993)*, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1994, str. 142.

²⁹ Te godine, u Tukstla Gutijerezu živilo je 259 Španaca, 701 mestizosa i mulata.

³⁰ U poređenju sa španskim bratstvima koja su na raspolaganju imala 2.040 pezosa, indijanska bratstva delovala su sa ograničenim sredstvima – samo 930 pezosa. Četiri bratstva iz glavnih oblasti zajedno imala su u svojoj kasi samo 16 pezosa, Bratstvo Svetog Marka imalo je 100 pezosa, Bratstvo Svetе Euharistije 176 pezosa, Bratstvo blagoslovenih duša 200 pezosa, a Bratstvo Naše Gospe od Rozarija 204 pezosa i 2 reala.

³¹ Godine 1687, Bratstvo Svetog Dominika platilo je svešteniku za mise 48 tostenesa, 20 tostenesa za propovedi, 12 tostenesa za sveće i 8 tostenesa za pčelinji vosak. D. Aramoni Calderón, „Indios y cofradías. Los Zoques de Tuxtla”, u: *Anuario IEV*, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1995, str. 16, 17.

³² Usled neregularnosti koje su otkrile crkvene vlasti, u zajedničkoj kasi brojnih bratstava širom Nove Španije između 1750. i 1775. godine, i usled rasipnosti koju su – po mišljenju crkvenih zvaničnika – ispoljila indijanska crkvena bratstva prilikom religioznih svetkovina.

malim brojem članova morala su da ustupe gajenje stoke upravnicima imanja koje su postavljali državni činovnici. Postignut je sporazum između novih upravnika, države i bratstava, u pogledu plaćanja troškova proslava svetaca zaštitnika. Mnoga bratstva su se preobratila u sveta pokroviteljstva ili upraviteljstva (*mayordomías*).³³

Zvanična crkvena uredba imala je fatalni uticaj i na bratstva iz Tukstla Gutijereza jer je Bratstvo Svetog Dominika izgubilo pravo na uzgoj konja na imanju Hueca, a Bratstvo Naše Gospe od Rozarija ostalo bez imanja Kopoja. Iako su odmah izneti prigovori, oni nisu rešeni u korist Zoke Indijanaca. Bratstvo Zoka iz Tukstla Gutijereza se otuda transformisalo u pokroviteljstva ili upraviteljstva. U sličnom obliku, slične strukture i aktivnosti, oni su opstali do današnjih dana. Pokroviteljstvo „Devica iz Kopoje“ ima posebno mesto u sadašnjem sistemu jer čuva od zaborava tradiciju bivših bratstava koja su se izdržavala od prihoda na imanjima na velikoj visoravni.

4. Savremeni zaštitnici svetaca – upraviteljstva Zoka u Tukstla Gutijerezu i Kopoji na kraju 20. veka

Organizacija zaštitnika svetaca – starešina, koja je prisutna među Zokama iz Tukstla Gutijereza od kraja 20. veka, naziva se *upraviteljstvo* i ima jedanaest hijerarhijskih položaja.

Najviši položaj u upraviteljstvu zauzima glavni principal ili prior (*prioste mayor*), koji se naziva i *albacea*.³⁴ Ispod njega su: principal Gospe od Rozarija iz Tukstle (*prioste del Rosario de Tuxtla*), principal Svetе Euharistije (*prioste del Santísimo*), principal San Paskala (*prioste de San Pascualito*), principal Svetog Marka (*prioste de San Marco*), prvi principal Gospe od Rozarija iz Kopoje (*primer prioste de Copoyita Rosario*), prvi starešina Naše Gospe od Svećnice (*primer mayordomo de Candelaria*), drugi starešina Naše Gospe od Svećnice (*segundo mayordomo de Candelaria*), prvi principal Naše Gospe od Svećnice ili Prve blagoslovene majke (*segundo prioste de Candelaria ili segunda madre de espero*), principal Svetе Katarine (*prioste de Santa Catarina*) i principal Naše Gospe od patnje (*prioste de Dolorita*).

Upraviteljstvo Tukstla Gutijereza obuhvata oko 300 porodica, od kojih 70 danas aktivno učestvuje u ritualima.³⁵ To znači da se 70 parova Zoka smenjuje na jednogodišnjim položajima u ceremonijalnoj instituciji. Parovi se zvanično pozivaju na svaki ceremonijalni ručak koji se priređuje u upraviteljstvu. Svaki zaštitnik ima svoje dužnosti i privilegije. Organizacija ima ekonomski, društveni i religijski značaj. U 19. veku, principali i upravitelji formirali su političku i religijsku vladu Zoka iz

³³ D. Aramoni Calderón, op. cit., str. 17.

³⁴ *Albacea* („izvršitelj oporuke“) za gorštačke Zoke jedan je od najviših položaja za čuvanje slika svetaca; u Tukstla Gurijerezu, s druge strane, on se odnosi na osobu koja poseduje i deli sa drugima znanje o svim religioznim i sekularnim pitanjima.

³⁵ Usmena informacija dobijena je od Paulina Hunapa, priora (*albacea*) upraviteljstva Zoka iz Tukstla Gutijereza, 2. novembra 1997.

Tukstla Gutijereza. Čak i danas oni čuvaju društveni život zajednice, usmeravajući njene aktivnosti, pružajući pomoć članovima i pripremajući rituale, donoseći odluke u pogledu prihvatanja novih članova i promena unutar upraviteljstva.

Položaji imaju jednogodišnji mandat, a onda se ponovo dodeljuju na dane svetaca ili – u slučaju visokog položaja (npr. principal Svetе Euharistije) – osmog dana od praznika Telo Hristovo. Kada se novi par primi u sistem starešina – zaštitnika svetaca, njemu se dodeljuje jedan od najnižih položaja (položaj principala Naše Gospe od patnje ili principala Svetе Katarine). Nakon godinu dana, par može da se kandiduje za viši položaj. Kad neki par odsluži službu na nižim hijerarhijskim položajima i dođe do položaja principala Svetе Euharistije, on dostiže položaj člana predsedništva koje zajednički odlučuje o organizaciji celokupnog sistema. Predsedništvo bira priora (*albacea*), koji drži počasni položaj na neodređeno vreme i od svih članova organizacije ima veći ideo organizacionih sposobnosti i iskustva, moralnih vrednosti i religijskog znanja. Takođe, prior potiče iz ugledne i bogate porodice.³⁶

Principali (*priostes*) i upravitelji (*mayordomos*) mogu da prihvate položaj samo u paru koji čine muž i žena, uz povremeni izuzetak majke i sina, i ređe brata i sestre. Nakon što postanu članovi upraviteljstva, novi članovi moraju da pokažu ekonomsku sposobnost, organizacione veštine i religijsko-etničku zrelost. Oni mogu sami da se kandiduju za mesto u ritualnoj zajednici, ali ih obično upraviteljstvo poziva da se pridruže. Upraviteljstvo šalje odabranim novajlijama grupu od tri člana predsedništva koji donose ritualnu palicu kao znak poziva.³⁷ Palice principala i upravitelja uvek se prave od cveća i nazivaju se još *chocolatillos* ili *jdyo naqué*. Pozvani novi članovi moraju da prime predstavnike predsedništva sa upaljenim svećama i tamjanom i posluže ih čašom *pozola*. Odabriom novih članova upraviteljstvo iskazuje svoju društvenu moć i kontrolu. Ukoliko pozvani ne prihvati položaj, slede sankcije.³⁸ Upraviteljstvo obično poziva bogate parove, ali uzima i siromašnije parove koji se ističu religijskim i moralnim vrednostima. U takvim slučajevima upraviteljstvo snosi deo troškova.

³⁶ Pretposlednji *albacea* iz Tukstle Gutijereza bio je Fransisko Velaskez (1917-1997), jedini koji je još uvek govorio jezik Zoka Indijanaca. On je bio najpoštovaniji član zajednice, starešina. Početkom devedesetih ustupio je svoj položaj Paulinu Jonapi.

³⁷ U prethodnom veku visoki službenici u politici primali su drvene palice, slične onima koje još uvek koriste gradonačelnici gorštačkih Maja. Religijskim visokim službenicima, s druge strane, uvek se daju palice od cveća.

³⁸ Kako pripoveda Sarapia de la Kruz, upraviteljstvo iz Tukstla Gutijereza poznato je po tome što veoma oštro reaguje na odbijanje religijskih položaja. Slučaj koji navodimo datira s početka 20. veka: upraviteljstvo je odabralo odgovarajućeg novog člana i poslalo grupu predstavnika njegovoj kući. Čovek koga su prethodno obavestili o takvoj odluci i koji nije želeo da prihvati odgovornost odlučio je da ga tog dana ne nađu kod kuće. Predstavnici su ostavili ritualnu palicu na oltaru njegovog domaćinstva i nakon nedelju dana, vratili su se sa orkestrom muzičara. Čoveka su vezali i poveli – uz pratinju bubnjeva i svirala – do gradske većnice, gde je zasedalo gradsko veće. Veće ga je osudilo na zatvor zbog neispunjavanja dužnosti prema zajednici.

Članovi se postavljaju na nove položaje nakon specijalnog rituala inicijacije – „nominacije“ ili „posvećivanja cvećem“ (*floreada*), koje se održava dan ili nedelju dana pre dana za slavljenje sveca. To znači da novi principal počinje svoju dužnost kao zaštitnik sveca kad se završi proslava u ime njegovog sveca, a završava se nakon godinu dana pripremom proslave. Jedini položaj za koji je potrebna nominacija na poseban datum jeste položaj principala Svetе Euharistije (*prioste de Santísimo*), koji se bira osmog dana od praznika Telo Hristovo, ali dužnost preuzima šest meseci kasnije, 8. decembra.

Položaj muškog zaštitnika, upravitelja i principala, ili ženskog zaštitnika i principala ispoljava se kod Zoka na sledeći način: u ritualnoj sobi zaštitnici uvek sede na određenim mestima; do prve polovine 20. veka postojale su brižljivo izrađene prostirke od rogoza za zaštitnike. Zaštitnici na ritualnim skupovima ne rade, već ih služe sluge koje su za to odabранe.

Pored zaštitnika svetaca – starešina, religijski sistem Zoka iz Tukstla Gutijereza takođe obuhvata ostale ritualno-religijske položaje, položaje gospodara i sluga. Položaji gospodara su: gospodari cvetne dekoracije (*maestros ramilleteros* ili *jðyo nacpá*), gospodari muzike (*maestros tambureros*), gospodari pirotehnike (*meastros de cohetes*), gospodari sveća (*maestro de velas*), igrači *llomo ettzé* (*bailadoras llomo ettzé*)³⁹ i igrači *napapdök ettzé* (*bailadores del penacho*).⁴⁰

Položaji sluga, s druge strane, su: kuvarice (*cocineras nombradas*), žene koje spravljaju piće *pozol-caca ujcury* (*pozoleras*) i položaj krojača i peraća odežde svetaca (*sastre-lavadero*). Članovi prihvataju ove položaje na neodređeno vreme; obično vrše ove dužnosti doživotno. Uslovi dodele položaja nisu povezani sa ekonomskim statusom osobe, niti je neophodno da položaj prihvati muško-ženski par. Položaje mogu da prihvate ljudi vešti u pravljenju ritualnih – religijskih predmeta, koji se takođe ističu etičkim i religijskim vrlinama, naročito poštovanjem svetaca i religijskog društvenog života zajednice.

Nominacija za nove ritualne položaje jeste ritual inicijacije kojim se novajlji dozvoljava da uđe u osveštene krugove društveno-religijskih institucija Upraviteljstva Tukstla Gutijereza. Nominacija (*floreada*) obavezuje novog člana na određene dužnosti, obezbeđujući mu istovremeno određene privilegije. *Floreada* se uvek odigrava u kući člana koji prihvata novi položaj u prisustvu pozvanog upraviteljstva. Novajlju prate dvojica gitarista. Ritual se izvodi na kućnom oltaru novajlige, gde su upaljeni sveće i tamjan. Prateći posebnu molitvu „prihvatanja“ položaja, *albacea* i njegovi pomoćnici ukrašavaju novajlju cvetnim buketom (*jðyo soc toc* ili *chocolatillo*) koji je pripremio gospodar cvetne dekoracije. Na kraju, *albacea* uručuje trorogi buket novom principalu, upravitelju ili gospodaru, i ovo označava da oni mogu da preuzmu novi položaj.

³⁹ *Llomo ettzé* je ritualni ples plodnosti koji izvode žene.

⁴⁰ *Napapdök ettzé* je ritualni ples sa perjem koji izvode muškarci.

5. Očuvanje pretkolonijalnih društvenih i religijskih elemenata i sinkretizma

Društveni i ritualni život Zoka pretrpeo je radikalne promene u toku kolonijalnog perioda i 19. veka, ali još uvek teče na čudan sinkretički način. Za Zoke iz Tukstla Gutijereza, kalendar svetkovina otvara se plesom sa perjem sačinjenim od perja skarletnog makaa (*guacamaya – nápañök ettzé*), što se podudara sa svetkovanjem karnevala. Ples sa perjem jedan je od najstarijih svetkovina Zoka koji je u periodu pre dolaska Španaca označavao dolazak Nove godine ili „novog sunca”.

Posle ove svetkovine dolazi praznik Naše Gospe od Svećnice (Virgen de Candelaria). Upraviteljstvo Tukstla Gutijereza, 30. januara, uzima tri statue Madone (statue Naše Gospe od Rozarija, Naše Gospe od Svećnice i Naše Gospe od Olačea) iz crkve u Kopoji i nosi ih u domove „prve blagoslovene majke” (*primera madre de espera*) ili prvog principala (*primer prioste*) Naše Gospe od Svećnice u Tukstla Gutijerezu, gde statue ostaju preko noći. Upravitelji, 31. januara, uzimaju statue iz doma „druge blagoslovene majke” (*segunda madre de espera*) ili drugog principala Naše Gospe od Svećnice. Statue se, 1. februara, prebacuju u dom drugog upravitelja ili drugog zaštitnika – starešine Naše Gospe od Svećnice, i potom ih treba preneti u kuću prvog upravitelja ili prvog zaštitnika – starešine Naše Gospe od Svećnice – 2. februara. Posle toga statue idu od kuće do kuće onih porodica Zoka koje su tražile dozvolu od upravitelja godinu dana ranije (obično u svrhu zavetovanja). Kako pripovedaju upućeni, u prošlosti je bilo dopušteno da Madone ostanu preko noći samo u kućama upravitelja. Običaj masovnog prihvatanja svetih statua, koji je postao popularan poslednjih decenija, može da traje čak do nedelje koja prethodi Cvjetnoj nedelji, kada procesija upravitelja i ostalih vernika nosi statue nazad u crkvu u Kopoji. Svaka kuća priprema veliko religiozno slavlje (*mequé*) praćeno obaveznim ritualnim elementima religijskog života Zoka.

Prekretnica u kalendaru svetkovina jeste praznik Telo Hristovo i narednih 8 dana. Ova proslava ima posebnu ulogu za upraviteljstvo jer osmog dana od Tela Hristovog ono nominira i osveštava drugi najviši par u hijerarhiji zaštitnika – starešina, principala Svetе Euharistije, koji je zadužen za Božićne rituale koji se odigravaju 8, 24. i 25. decembra. Uoči Tela Hristovog izvodi se „ples bele zemlje” (*nas tzé*), dok se uoči osmog dana od Tela Hristovog izvodi „ples trnja” (*tongui ettzé*).

Jedan od najznačajnijih dana svetkovanja za upraviteljstvo jeste dan kopojanske Gospe od Rozarija, koji je blisko povezan sa praznikom Naše Gospe od Svećnice. Dana 13. oktobra, pripremaju se cvetne dekoracije i ritualna hrana i istog dana se imenuje i novi principal koji preuzima položaj za narednu godinu. Dana 14. oktobra (Dan Svetе Tereze), upraviteljstvo Tukstla Gutijereza donosi tri statue Madone iz Kopoje. One ostaju nedelju dana (do 23. oktobra) kod prvog principala kopojanske Gospe od Rozarija, koji zauzima najviše mesto na hijerarhijskoj lestvici upraviteljstva Tukstla Gutijereza. Principal mora da bude dovoljno bogat da ugosti upraviteljstvo i posetioce. Njegov *mequé* je najčuveniji i zahteva, pored proslave Svećnice, najveću

količinu cvetnih dekoracija, hrane i darova. Slavljenje Naše Gospe iz Kopoje održava se pred sam vrhunac poljoprivredne sezone, tj. pre početka žetve.

Kalendar svetkovina završava se sa tri dana slavlja koje organizuje principal Svetе Euharistije (*prioste del Santísimo*) u Tukstla Gutijerezu. To su: vreme ritualnog sejanja (*la siembra*) na dan Bezgrešnog začeća (8. decembar), Božić (24. i 25. decembar) i Bogojavljenje (6. januar).

Za sve ove rituale karakteristični su brojni pretkolonijalni religiozni elementi pomešani sa hrišćanskim elementima: na primer, izrada ritualnih cvetnih dekoracija (*jdyo natzé* i *jdyo tzok tok*), ples plodnosti (*llomo ettz*), ples sa perjem (*naʃapdök ettzé*), ritualno sejanje, itd.⁴¹ Takođe smo videli kako su neke kolonijalne institucije zamenile svoje analogne mezoameričke pandane. U okviru politike hristjanizovanja, pretkolonijalni hramovi zamenjeni su hrišćanskim kapelama i crkvama; sveci su zauzeli mesto *cowiná* predaka, gospodara zemlje i božanstava plodnosti; bratstva su nastojala da transformišu lokalne institucije krvnog srodstva.

Uprkos procesu evropeizacije, kroz koji je društvo Zoka prošlo u kolonijalnom periodu, i procesu asimilacije, koji je doneo ekonomski razvoj nacionalnog društva u 19. veku, osnovni tragovi društvenog sistema i ideoloških vrednosti Zoka su u prikrivenom i izmenjenom obliku opstali do današnjih dana. Određeni elementi društvene i religijske organizacije društva Zoka i njihov ritualni život manje ili više eksplicitno ukazuju na iznenađujuće trajanje pretkolonijalne kulturne tradicije.

Pri slavljenju tri hrišćanske figure – Naše Gospe of Rozarija, Naše Gospe od Svećnice i Svetе Tereze – postoji toliko specifičnih poljoprivrednih elemenata kulture Zoka da ih jedva možemo klasifikovati kao katoličke praznike. Predstavnici zvaničnog katoličkog sveštenstva u Tukstla Gutijerezu uopšte ne učestvuju u proslavi, pošto se ne slažu sa njenim sadržajem i tokom. Briga o religioznim slikama i organizaciji rituala „Tri kopojske Device” u isključivom je domenu članova upraviteljstva Zoka iz Tukstla Gutijereza i Društva Kopoja.

6. Zaključak

Dok su Španci nasilno menjali materijalnu osnovu društva Zoka, osnovni tragovi njegovog društvenog sistema i ideoloških vrednosti opstali su u prikrivenom i izmenjenom obliku. Ovo je, u stvari, proces transformacije, čija dinamika traje tokom dužeg perioda i u kojoj su osnovni elementi opstali isprepletani sa novim konceptima i vrednostima.⁴²

⁴¹ Ovo je već spomenuto na više mesta, D.Arimoni, „Joyo naque, joyo soc toc – flor costurada, flor amarrada (Flor y el simbolismo zoque de los floreados)”, u: D. Aramoni, Th. A. Lee, M. Lisboa Coord., *Cultura y etnicidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, México, 1999, str. 129 – 136.

⁴² J. Velasco Toro, „Territorialidad e identidad histórica en los zoques de Chiapas”, u: V. M. Esponda, S. Pincemin, M. Rosas, comp., *Antropología Mesoamericana. Homenaje a Alfonso*

Uprkos procesu etnocida koji je prouzrokovao španskim osvajanjima, u toku kolonijalnog perioda Zoke su uspele da započnu proces etnogeneze na osnovu izmenjenog načina života. Institucija crkvenog bratstva, koju su Španci uveli kao sredstvo evanđelizacije i evropske integracije, omogućila je Zokama da istovremeno očuvaju svoje pretkolonijalne ideološke vrednosti i kosmološki koncept, dok im je razvoj seoskih i gradskih oblasti dozvolio da nastave – iako u izmenjenom obliku – pretkolonijalni lokalni društveni sistem krvnog srodstva *coviná*.

Bratstva, kao sredstvo prilagođavanja na nove društvene, kulturne, ekonomski i političke okolnosti, omogućila su Zokama da se suoči sa promenama, pomažući im da pronađu i odrede sopstveni identitet u okviru novog kolonijalnog društva.⁴³

Španci nisu uspostavili „Indijansku republiku” iz političkih, već iz ekonomskih razloga. Feudalnoj ekonomiji Nove Španije bio je potreban sistem plaćanja danka. „Republika” je Zokama dala minimalni politički status i mogućnost da koriste nasledive parcele. Sam sistem plaćanja danka obezbeđivao im je delimičnu ekonomsku autonomiju, na osnovu koje su mogli da očuvaju i transformišu svoje društvene odnose i religijske vrednosti.

Institucija bratstva obezbedila im je „zajedničku zemlju” na kojoj su gajili konje i stoku, koristeći veći deo prihoda od ovih aktivnosti da pokriju troškove religijskog života zajednice. Bliski odnos između kolonijalne ekonomije i društveno-religijskog života omogućio je Zokama da nastave pretkolonijalnu kulturnu tradiciju čak i u kolonijalno vreme.

Period „Meksičke republike” izazvao je ekonomski kolaps, kao i političku i kulturnu degradaciju društva Zoka. U 19. veku Zoke su izgubile pravo da koriste zemlju. Nakon toga, došlo je do ekonomске asimilacije u nacionalno društvo, kasnije i do kulturne, lingvističke i etničke fuzije. Zoke, kao i sve ostale autohtone grupe u Latinskoj Americi, nisu imale nikakva politička prava. Novi meksički Ustav, koji podržava ekonomski razvoj privatnog kapitala, samo je izneo ideju „jednakosti građana”. Nije pomenuo nikakvo autohtonu stanovništvo.

Vreme meksičke revolucije i društvenih reformi vratilo je zajedničku zemlju (*ejidos*) Indijancima. Ali, za Zoke iz Tukstal Gutijereza već je bilo prekasno. Ekonomski okolnosti u 19. veku naterale su ih da potraže nove izvore sredstava za život. Oni su napustili poljoprivredu i posvetili se različitim tipovima zanata. Uprkos svemu, još uvek su poštivali ritual plodnosti, koji je u bliskoj vezi sa poljoprivrednom proizvodnjom i društvenim sistemom koji se zasnivao na krvnom srodstvu. Društveno-religijska veza sa poljoprivrednom zajednicom Zoka iz Kopoje omogućila im je da očuvaju ritual isključivo poljoprivrednog karaktera.

Villa Rojas, Serie *Nuestros Pueblos Chiapas 10*, Gobierno del Estado de Chiapas, Consejo Estatal de Fomento a la Investigación y Difusión de la Cultura, DIF – Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, 1993, str. 265.

⁴³ D. Aramoni Calderón, „Indios y cofradías. Los Zoques de Tuxtla”, u: *Anuario IEI V*, CEI UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1995, str. 90.

U drugoj polovini 19. veka, Zoke iz Tukstla Gutijereza ubrzano su gubile svoju ekonomsku, etničku, društvenu i lingvističku originalnost, i upravo iz tog razloga, žitelji Zoka držali su se, više od bilo koje druge zajednice, institucije religioznih položaja nazvane upraviteljstvo, koja im je pomogla u vreme kriza zahvaljujući svom kohezionom društvenom karakteru.

U indijanskoj zajednici Zoka iz Tukstla Gutijereza, ekonomski aspekt sistema religioznih položaja je od fundamentalne važnosti. Ekonomski nivo ritualne zajednice jača uzajamnu pomoć i obezbeđuje jednaku raspodelu dobara među članovima zajednice. Ranije smo već spomenuli da se zaštitnici svetaca biraju među najbogatijim ljudima koji se stalno smenjuju na položaju. Siromašniji članovi zajednice takođe mogu da preuzmu različite funkcije i oni dobijaju finansijsku pomoć zajednice. Društveni nivo povezuje zajednicu u homogenu jedinicu koja omogućava svakom pojedincu da učestvuje u sistemu upravljanja. Smenjivanje položaja sprečava monopol pojedinca i promoviše viši nivo demokratije. Simbolički nivo je ideološka veza društva. On određuje pojmovni svet zajednice i sprečava da u njega uđe mestizo.

Ideologija pripadnosti određenoj društvenoj grupi (ideologija identiteta grupe) je dinamički proces koji se razvija od totemske klanske klasifikacije do nacionalnosti, u zavisnosti od stepena istorijskog razvoja. Takođe, to je i proces koji obuhvata stepen prosvećenosti i svest o pripadnosti određenoj grupi. Zoke sa visoravnji Čiapasa nikada ne pominju svoju etničku pripadnost. Oni se identifikuju sa oblašću koju nastanjuju i precima koji su nastanjivali tu oblast pre njih. Za njih je svest o lokalnoj pripadnosti očigledna; pojmovi etničkog identiteta i različitosti su im strani jer ne postoji predmet koji im je blizak a koji bi oni mogli da prepoznaju kao različit u tom smislu. Zoke iz nizija centralnog Čiapasa, s druge strane (u našem slučaju, Zoke iz Tukstla Gutijereza), suočavaju se sa kulturnim razlikama više od tri hiljade godina i stoga su prinuđeni da sami određuju ideoološke granice takve razlike, da im one ne bi bile nametnute politički.

Zahvaljujući instituciji upraviteljstva, današnja zajednica Zoka iz Tukstla Gutijereza može da održi društvenu povezanost i homogenost i da svesno izrazi svoju kulturnu originalnost. Transformisana društveno-religiozna institucija nastavlja da vrši funkciju pretkolonijalnih lokalnih zajednica zasnovanih na krvnom srodstvu *cowiná*, i kolonijalna lokalna bratstva koja su služila kao osnove za formiranje religioznih vrednosti. Zoke su prilagodile instituciju religioznih položaja sopstvenim religijskim, društveno-političkim i ekonomskim potrebama; po rečima Dolores Aramoni, „prisvajanje nametnutih društvenih institucija omogućilo je kulturi Zoka da opstane”.⁴⁴

Identitet Zoka iz Tukstla Gutijereza svesno je izražen kroz fenomen religijsko-društvene institucije, koja održava i stara se o uzajamnoj ekonomskoj pomoći, s jedne strane, dok jača koncept različitosti, s druge strane. U slučaju Zoka iz Tukstla Gutijereza, koji su u drugoj polovini 20. veka izgubili skoro sve tragove svoje lingvističke originalnosti, religija je postala osnovni simbol identiteta jer održava ravnotežu između ekonomске osnove, društvene povezanosti i pojmovnog sveta zajednice.

⁴⁴ Op. cit., str. 35.

Literatura

- Aramoni Calderón, D.: „Los zoques en la época colonial: fuentes de investigación”, *I Reunión de Investigadores del Área Zoque, Tecpatán, Chiapas, 1986*, CEI-UNACH, Chiapas, 1989.
- Aramoni Calderón, D.: *Los refugios de lo sagrado. Religiosidad, conflicto y resistencia entre los zoques de Chiapas*, Colección Regiones, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1992.
- Aramoni Calderón, D.: „Renacimiento de la cofradía de San Augustín Tapalapa”, *Anuario IEI IV (1991-1993)*, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1994.
- Aramoni Calderón, D.: „Indios y cofradías. Los Zoques de Tuxtla”, *Anuario IEI V*, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1995.
- Aramoni Calderón, D.: „La cowiná zoque, nuevos enfoques de análisis”, u: Aramoni, D. – Lee, Th. A. – Lisbona Coord., M.: *Cultura y etnicidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Aramoni Calderón, D.: „Las cofradías zoques: espacio de resistencia”, *Anuario IEI VII*, CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Báez-Jorge, F.: „El sistema de parentesco de los zoques de Ocotepec y Chapultenango, Chiapas”, u: Alfonso Villa Rojas et. al, *Los Zoques de Chiapas*, INI-SEP, Serie de Antropología Social, Colección 39, México D. F., 1975.
- Clark, J. E.: „Los olmecas, pueblo del primer sol”, u: Clark, J. E., ed.: *Los olmecas en Mesoamérica*, México, 1994.
- Clark, J. E.: „Antecedentes de la cultura olmeca”, u: Clark, J. E., ed.: *Los olmecas en Mesoamérica*, México, 1994.
- Fábregas Puig, A.: „Notas sobre las mayordomías zoques en Tuxtla Gutiérrez”, *Revista ICACH, 2-3/20-21*, Instituto de Ciencias y Artes de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, 1971.
- Fábregas Puig, A.: „Cambios en la estructura de poder de los zoques: una formulación”, *I Reunión de Investigadores del Área Zoque, Tecpatán, Chiapas, 1986*, CEI-UNACH, Chiapas, 1989.
- Fábregas Puig, A.: „Una interpretación de la estructura de poder entre los zoques”, u: Esponda, V. M. – Pincemin, S. – Rosas, M., comp.: *Antropología Mesoamericana. Homenaje a Alfonso Villa Rojas*, Serie *Nuestros Pueblos Chiapas 10*, Gobierno del Estado de Chiapas, Consejo Estatal de Fomento a la Investigación y Difusión de la Cultura. DIF – Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, 1993.
- Foster, G. M.: „Cofradía y Compadrazgo en España e Hispano-América”, *Guatemala Indígena 1*, Guatemala, 1961.
- Južnič, S.: *Identiteta, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana, 1993*.

- Lee, Th. A.: „La lingüística histórica y la arqueología de los zoque-mixe-popolucas”, *I Reunión de Investigadores del Área Zoque, Tecpatán, Chiapas, 1986*, CEI-UNACH, Chiapas, 1989.
- Lee, Th. A.: „El canón del río La Venta en la historia zoque”, u: Aramoni, D. – Lee, Th. A. – Lisbona Coord., M.: *Cultura y etnidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Lisbona Guillén, M.: „Religión en Ocotepec, Chiapas”, *Anuario 1991*, Instituto Chiapaneco de Cultura, Gobierno del Estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, México, 1991.
- Lisbona Guillén, M.: „Los estudios sobre zoques de Chiapas. Una lectura desde el olvido y la reiteración”, *Anuario 1993*, Instituto Chiapaneco de Cultura, Gobierno del Estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, México, 1994.
- Lisbona Guillén, M.: „Entre la Modernidad y la Identidad: Apuntes en torno al Sistema de Cargos y la Etnicidad en una Comunidad Zoque de Chiapas”, *América Indígena LIV*, no. 4, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1994.
- López Espinoza, O.: „Un ritual agrícola en la ciudad”, u: Aramoni, D. – Lee, Th. A. – Lisbona Coord., M.: *Cultura y etnidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Medina-Hernández, A.: „Los que tienen el don de ver: los sistemas de cargos y los hombres de conocimiento en los Altos de Chiapas”, *I Coloquio: Historia de la Religión en Mesoamérica y Áreas Afines*, Instituto de Investigaciones Antropológicas de la UNAM, Serie Antropológica 78, 1987.
- Remesal, F. A. de: *Historia General de las Indias Occidentales y Particular de la Gobernación de Chiapas y Guatemala*, Tomo II, Editorial Porrúa, México, 1988, (prvo izdanje: Madrid, 1619).
- Rivera-Farfán, C.: „El carnaval de Ocozocoautla”, *Revista del Consejo 5*, Consejo Estatal de Fomento a la Investigación y Difusión de la Cultura, Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, México, 1991.
- Rivera-Farfán, C.: „La organización ceremonial en San Fernando y Ocozocoautla”, u: Aramoni, D. – Lee, Th. A. – Lisbona Coord., M.: *Cultura y etnidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Rivera-Farfán, C – Lee Whiting, T. A.: „El Carnaval de San Fernando, Chiapas: los motivos zoques de continuidad milenaria”, *Anuario 1990*, Instituto Chiapaneco de Cultura, Gobierno del Estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, México, 1991.

- Terčelj, M. M.: „Magia de la sangre. Del simbolismo a la terapéutica”, *Anuario IEI V* (1995), CEI-UNACH, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1995.
- Terčelj, M. M.: „Joyo naque, joyo soc toc – flor costurada, flor amarrada (Flor y el simbolismo zoque de los floreados)”, u: Aramoni, D. – Lee, Th. A. – Lisboa Coord., M.: *Cultura y etnicidad zoque. Nuevos enfoques en la investigación social de Chiapas*, Universidad de Ciencias y Artes del Estado de Chiapas, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, 1998.
- Terčelj, M. M.: *Sokejska kozmologija kot interpretacijski model in kot predmet etnološke (antropološke) razlage*, doktorska disertacija, Department of Ethnology and Cultural Anthropology of the Faculty of Arts, Ljubljana, 1999.
- Velasco Toro, J.: „Perspectiva histórica”, u: Villa Rojas, A. et al.: *Los Zoques de Chiapas*, Instituto Nacional Indigenista y Secretaría de Educación Pública, Serie de Antropología Social, Colección 39, México, D. F., 1975.
- Velasco Toro, J.: „Territorialidad e identidad histórica en los zoques de Chiapas”, u: Esponda, V. M. – Pincemin, S. – Rosas, M., comp.: *Antropología Mesoamericana. Homenaje a Alfonso Villa Rojas*, Serie *Nuestros Pueblos Chiapas 10*, Gobierno del Estado de Chiapas, Consejo Estatal de Fomento a la Investigación y Difusión de la Cultura, DIF – Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, 1993.

PROF. DR ANDRAŠ HERNJADI

Institut za svetsku privredu, Mađarska akademija nauka, Budimpešta

JAPANSKA POLITIKA TRGOVINE I DIREKTNIH STRANIH ULAGANJA U PRVOJ DECENIJI 21. VEKA*

Rezime: Rad počinje iznošenjem podataka na osnovu kojih se Japan i njegova konkurentnost porede sa druga dva pola svetske ekonomije: Sjedinjenim Američkim Državama i Evropskom unijom. Dalje se nastavlja rekapitulacijom glavnih trendova japanske spoljne trgovine i tokovima direktnih stranih ulaganja do današnjih dana, pre razmatranja mogućih trendova u spoljnoekonomskoj politici Japana. Rad se završava zaključcima o budućnosti japanskih ekonomskih partnerstava i ugovora o slobodnoj trgovinskoj razmeni.

Ključne reči: Japan, konkurenčnost, politika trgovine i direktnih stranih ulaganja, ekonomsko partnerstvo i ugovori o slobodnoj trgovinskoj razmeni (EPAs i FTAs).

1. Japan u današnjoj svetskoj ekonomiji

Bruto domaći proizvod (BDP) po stanovniku za 2003 godinu, meren tekućim cenama i kursevima, otkriva jasnu hegemoniju Sjedinjenih Država u svetskoj ekonomiji, iako se Japan i tri najveće zemlje članice EU (Nemačka, Francuska i Velika Britanija) nalaze veoma blizu. Dok je ukupni BDP EU 25 skoro identičan BDP-u Sjedinjenih Država, brojnije stanovništvo u EU čini cifru po dohotku stanovnika mnogo nižom, dok je u Japanu ta brojka samo 10% niža (tabela 1). Kada se uporede podaci pariteta kupovne moći (PKM), Sjedinjene Države su i dalje na čelu u svetu, a njihov položaj u odnosu na Japan postaje još 15% procentualnih poena bolji (tabela 2).

Mediji su 1997. i 1998. godine bili preplavljeni vestima o azijskoj krizi. Vesti na naslovnim stranama obično preuveličavaju. U ovom slučaju, bilo bi bliže istini

* Zahvaljujem Japanskom udruženju za unapređenje nauke na stipendiji za istraživanje koja je omogućila autoru da razmeni stavove o predmetnim temama sa japanskim naučnicima u periodu od 26. septembra do 15. oktobra 2004. godine. Posebno zahvaljujem Univerzitetu Ritsumeikan i profesorima Hirošiju Tanaki i Kazuu Inabi na gostoprivrstvu i pomoći.

da se govori o krizi u jugoistočnoj Aziji,¹ jer ova kriza je bila daleko od opšte. Kina i Indija su praktično ostale netaknute, a ostale, strogo „regulisane”, manje ekonomije osetile su ograničeni uticaj. Čak i zemlje koje je kriza najjače pogodila, kao što su Južna Koreja, Indonezija, Malezija i Tajland, prevaziše su krizu za nekoliko godina, vraćajući se na stazu razvoja brže od ostatka sveta i, što je još važnije, ponovno su se pojavile na svojim glavnim izvoznim tržištima (tabela 3).

Uticaj krize na Japan bilo je relativno veći jer je zemlja, pre njenog izbijanja, već prošla kroz deceniju stagnacije. Ipak, kao što je autor tvrdio ranije,² ovo nije bila „izgubljena decenija”, već period transformacije koji je vodio daljoj internacionalizaciji (globalizaciji) ekonomije i društva. Čak su i stope rasta počele da se „normalizuju” do 2003. i 2004. godine.³

Tabela 1. Poređenje BDP, stanovništva i BDP per capita
u odabranim razvijenim zemljama, USD, tekuće cene i kursevi, 2003.

	BDP, USD milijarde	Stanovništvo, milioni	BDP p.c., USD
SAD	10.895	291	37.440
EU 25	10.930	455	24.020
Nemačka	2.405	82	29.340
Francuska	1.752	60	29.200
V. Britanija	1.786	59	30.270
Japan	4.302	128	33.610

Izvor: Kompilacija i proračuni autora na osnovu: IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2004; IMF, *International Financial Statistics Yearbook*, 2003; ECB, *Statistics Pocket Book*, July 2004.

Tabela 2. BDP, stanovništvo i BDP per capita
u odabranim razvijenim zemljama, USD, PKM, 2003.

	BDP, USD milijarde	Stanovništvo, milioni	BDP p.c., USD
SAD	10.628	291	36.520
EU(25)	11.306	455	24.850
Nemačka	2.234	82	27.240
Francuska	1.603	60	26.720
V. Britanija	1.583	59	26.830
Japan	3.518	128	27.480

Izvor: kao za tabelu 1.

¹ Autor i kolege su o ovome raspravljali u: A. Annamária, Z. Bassa, A. Hernádi, K. Mészáros, „The Far Eastern region: moving beyond an atmosphere of crisis”, *Journal of East Asian Affairs*, XIV, 2, 2000. Videti takođe: A. Annamária, Z. Bassa, A. Hernádi, K. Mészáros, A. Székely-Doby, *Far Eastern responses to globalization*, Working Papers 138, Institute for World Economics (IWE), Budapest, 2003.

² Videti, na primer, A. Hernádi, „Crisis or transformation? Japan viewed from Hungary” u: Hernádi, A. – Makoto, T., *Japan and Asia in a new global age*, Working Papers 114, IWE, Budapest, 2001.

³ Predviđanja BDP za Japan za 2004. kreću se između 3% i 4,5%.

Tabela 3. BDP realne stope rasta u Aziji (15), svetu, SAD i EU, 1996-2003.

	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
Japan	3,5	1,8	-1,1	0,7	2,4	-0,6	1,2	2,7
NR Kina	9,6	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	6,7	9,1
Indija	7,8	4,8	6,5	6,1	4,4	5,6	4,7	8,1
Južna Koreja	6,7	5,0	-6,7	10,9	9,3	3,1	6,3	3,1
Tajvan ^a	5,7	6,8	4,8	5,7	6,0	-1,9	2,6	3,2
Brunei	NA	NA						
Cambodža	NA	NA	NA	NA	5,4	5,5	5,5 ^p	5,0 ^t
Indonezija	7,8	4,7	-13,1	0,8	4,9	3,3	3,7 ^p	4,1
Laos	6,9	6,9	4,0	7,3	5,8	5,7	5,7	5,9 ^t
Malezija	10,0	7,3	-7,4	6,1	8,3	0,4	-0,7	5,2
Mianmar	6,4	5,7	5,8	10,9	6,2	10,5	5,3 ^p	5,1 ^t
Filipini	5,8	5,2	-0,6	3,4	4,0	3,4	4,4 ^p	4,5
Singapur	7,7	8,5	-0,1	6,9	10,3	-2,4	2,2	1,1
Tajland	5,9	-1,4	-10,5	4,4	4,6	1,8	5,4	6,7
Vijetnam	9,3	8,2	5,8	4,8	6,8	6,9	7,0	7,2 ^t
Svet	4,4	4,2	2,6	3,5	4,5	1,6	1,7	2,5 ^p
SAD	2,8	3,3	2,8	3,3	3,4	0,8	1,7	3,1 ^p
EU ^x	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	1,7	1,1	0,8

Izvor: IMF, *International Financial Statistics Yearbook*, 2003 (za 1996-2002) i IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2004 (za 2003). Za EU: ECB *Statistics Pocket Book*. Za Kambodžu (sve godine), Laos, Mianmar i Vijetnam (za 2003): UN ESCAP, *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific*, različita izdanja. Da bi se izbegao uticaj inflacije i fluktuacije kursa, cifre se baziraju na podacima BDP u nacionalnim valutama po konstantnim cenama iz 1995. godine. Izvori za 1996-99: UN ESCAP, ibidem. Za 2000-02: Deutsche Bank Research /www.dbresearch.de/; p) preliminarna procena; t) predviđanje/cilj. Izvor: UN ESCAP, ibid., x) 1996–2000, prosek.

Globalni položaj pojedinih razvijenih zemalja u svetskom izvozu i uvozu prikazan je u tabeli 4. Učešće u svetskom izvozu može se razmatrati i kao dimenzija međunarodne konkurentnosti, dok učešće u svetskom uvozu reflektuje apsorpciju moć zemlje u potrošnji i, što je možda još važnije, njenu spremnost da investira ili ulaže napore u dalji razvoj. Kako tabela 4. pokazuje, Sjedinjene Države jesu zemlja za koju se ovde smatra da je potrošila znatno više na uvoz nego što je zaradila izvozom, doprinoseći na taj način jednom od svoja dva deficit-a. Grupacija EU 15 zadržala je svoj vodeći položaj u svetu, iako je Nemačka bila jedina od njene tri najveće zemlje članice, koja je izvezla više od dve vodeće azijske ekonomije, Japana i NR Kine⁴ (NR Kina je već 2003. godine bila veći izvoznik od Nemačke).

⁴ NR Kina pojavljuje se pod dva naslova u tabeli 4.: kontinentalna Kina i Hong Kong. Trebalo bi dodati podatke koji pokazuju trgovinski položaj NR Kine.

Tabela 4. Položaj odabralih zemalja u svetskom izvozu i uvozu, 2003.

	Izvoz		Uvoz	
	USD milijarde	(%)	USD milijarde	(%)
Svet	7530	(100)	7819	(100)
SAD	724	(9,6)	1305	(16,7)
EU 15	2879	(38,2)	2788	(35,7)
Francuska	386	(5,1)	390	(5,0)
Nemačka	742	(9,9)	596	(7,6)
V. Britanija	306	(4,1)	384	(4,9)
Japan	474	(6,3)	383	(4,9)
Kont. Kina	438	(5,8)	413	(5,3)
Hong Kong	224	(3,0)	232	(3,0)

Izvor: IMF, *Direction of Trade Statistics Quarterly, September 2004*.

Ukupno rangiranje istih zemalja u svetskoj konkurentnosti za 2000. i 2004. godinu prikazano je u tabeli 5. SAD su zadržale svoj vodeći položaj, ali su preostale razmatrane visokorazvijene zemlje izgubile svoju konkurentnost. Samo su kontinentalna Kina i Hong Kong poboljšali svoj položaj.

Tabela 5. Rang svetske konkurentnosti odabralih zemalja, 2000. i 2004.

	2000.	2004.
SAD	1	1
Nemačka	8	21
V. Britanija	15	22
Francuska	19	30
Japan	17	23
Hong Kong	14	6
Kont. Kina	31	24

Izvor: IMD, *World Competitiveness Yearbook, 2000. i 2004*.

Dva najefikasnija načina da zemlje poboljšaju svoju međunarodnu konkurenčnost jeste da nastave da koriste prednosti koje pruža orijentisanost ka izvozu i priliv i odliv direktnih stranih ulaganja. Udeo robnog izvoza u BDP-u u Japanu (koji zavisi od domaćeg tržišta iako se smatra nemilosrdnim izvoznikom na nekim tržištima i nekim kategorijama proizvoda) ostao je na nivou od 10-12% u periodu od 1996. do 2003. godine. Ovaj udeo u drugim zemljama sa ogromnim domaćim tržištima, ili je znatno rastao (Nemačka: 20-21%; NR Kina: 31%), ili je stalno opadao (SAD od 10% do 6,5% i Velika Britanija od 27% do 17%). U istom periodu sve azijske ekonomije su povratile, i zajedno sa Nemačkom poboljšale svoj spoljnoekonomski položaj, mereno učešćem salda bilansa tekućih transakcija u BDP-u (Japan: 1,5% i 3,2 %; kontinentalna Kina: 0,8% i 3,3%; Hong Kong: 1,0% i 10,2%; Nemačka: -0,3% i 2,3%). Mereno istim pokazateljem, spoljnoekonomski položaj se značajno pogoršao za SAD (-1,8% i 4,8%) i u izvesnoj meri za Francusku (1,3% i 1,0%) i Veliku Britaniju (-0,1% i -1,7%).⁵

Direktne investicije u Kini su u 2003. godini prešle 500 milijardi USD, uz dodatnih 375 milijardi USD u Hong Kongu (SAD: 1.554 milijarde USD; Velika Britanija: 672 milijarde USD; Nemačka: 545 milijardi USD; Francuska 434 milijarde USD). Japan je uz različite šeme liberalizacije i privlačenja direktnih inostranih ulaganja nastavio da sustiže ostale visokorazvijene zemlje (90 milijardi USD). Neke od posmatranih zemalja bile su veoma aktivne u izvozu direktnih stranih ulaganja. Direktne investicije Japana u inostranstvu u 2003. godini iznosile su 336 milijardi USD, a NR Kine i Hong Konga 37 milijardi USD (SAD-a: 2.069 milijardi USD; V. Britanije: 1.129 milijardi USD; Francuske: 643 milijarde USD; Nemačke: 622 milijarde USD; Holandije: 384 milijarde USD).⁶

Položaj Sjedinjenih Država i NR Kine u međunarodnoj konkurenčiji bio je izvanredan usled brojnih faktora. Ali, tabela 6. prikazuje da se Japan, vodeća azijatska ekonomска sila, isticao samo u povećanju zlatnih i deviznih rezervi (SDR 450 milijardi, najviše u svetu).⁷ Drugi statistički podatak kojim se ističe Japan jeste ideo izvoza visoke tehnologije u ukupnom izvozu industrijskih proizvoda (25%).

2. Glavni trendovi u tokovima japanske trgovine i direktnih stranih ulaganja

Pre nego što damo bilo kakva predviđanja o budućnosti japanske spoljnoekonomskе politike, bilo bi uputno proučiti neke osnovne istorijske trendove. Udeo Japana u svetskom izvozu značajno je opao u poslednjoj deceniji (sa 9,6% u 1993. godini na 6,1% u 2003), dok je ideo SAD i EU opao mnogo manje (sa 12,3% na 9,1% i sa 38,7% na 36,8% respektivno). Jedina zemlja iz pregleda čiji je ideo u svetskom izvozu porastao bile su Sjedinjene Države (sa 15,8% na 17,3%). U EU je bukvalno stagnirao (sa 36,8% na 37,0%) i izgubio relativnu težinu u Japanu (sa 6,4% na 5,1%).⁸ Japan je pretrpeo ogroman gubitak međunarodnog položaja u izvozu direktnih stranih ulaganja u periodu od 1990. do 2003. godine (sa 11,5% na 4,1%), dok su njegovi glavni rivali zadržali ili povećali svoj ideo dvostruko ili četverostruko od prvobitnog. Relativna težina unutrašnjih zaliha se udvostručila, ali je ostala skromna u poređenju sa konkurentima čiji se ideo nije značajno izmenio (tabela 7).

Iako je ideo Japana u globalnoj trgovini opao, on je uspeo da zadrži svoj ogromni izvozni deficit kroz čitav posmatrani period. Njegov trgovinski deficit

⁵ IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 1997. i 2004. i proračuni autora koji se baziraju na IMF, *International Financial Statistics*, 2000, October 2004.

⁶ UN, *World Investment Report*, 2004.

⁷ Japan je još više poboljšao svoj položaj na 838 milijardi USD do kraja oktobra 2004. godine, što je poslednja cifra do koje se može doći. <http://www.boj.or.jp/en/stat/sk/data/skeall.pdf/>; SDR (Special Drawing Rights) – SPV (Specijalna prava vučenja), prim. red.

⁸ Proračuni autora zasnivaju se na IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 2000. i 2003, i *Quarterly*, September 2004.

Tabela 6. Odabrani pokazatelji međunarodne konkurenčnosti, 2002-2004.

	Ukupne rezerve: rang (SPV milijarde)	Porski prihodi kao proporcija BDP-a: rang (%)	Doprinosi za socijalno osiguranje poslodavaca, prihod kao proporcija BDP-a p.c.: rang (%)	Devizna politika i konkurenčnost kompanija: ^a BDP-a: rang (%)	Vladine subvencije firmama kao proporcija BDP-a: rang (%)	Zakonom-davstvo podizava ili spriječava otvaranje firmi: rang (ocena)*	Ukupna kompenzacija proizvodnih radnika: rang (USD/čas)	Prosječno godišnje radno vremensko: rang (sat) (ocena)*	Stav prema globalizaciji: rang (ocena)*	Društvene vrijednosti koje podržu konkurenčnost: rang (ocena)*	Visoka tehnologija kao proporcija proizvodnog izvoza: rang (%)	
Japan	1 (447)	23 (27)	28 (15)	16 (6,1)	26 (0,8)	32 (5,9)	44 (4,8)	45 (20,3)	34 (1864)	20 (6,7)	32 (5,9)	14 (24,5)
NR Kina	2 (294)	12 (17)	1 (0)	10 (6,4)	27 (0,9)	23 (6,6)	13 (7,0)	5 (0,7)	23 (1958)	21 (6,7)	18 (6,6)	16 (23,3)
SAD	8 (60)	26 (29)	19 (9)	4 (6,8)	15 (0,4)	6 (7,8)	16 (6,8)	49 (21,3)	29 (1895)	23 (6,6)	2 (8,4)	7 (31,9)
Francuska	19 (24)	55 (44)	57 (51)	54 (3,4)	40 (1,3)	40 (5,3)	27 (6,2)	46 (20,8)	59 (1561)	56 (4,2)	56 (4,5)	20 (21,2)
Nemačka	11 (38)	42 (36)	35 (21)	49 (4,2)	44 (1,5)	48 (4,6)	45 (4,8)	59 (30,0)	55 (1674)	29 (6,2)	49 (5,0)	29 (16,6)
V. Britanija	15 (29)	39 (36)	20 (10)	43 (4,7)	16 (0,5)	35 (5,7)	28 (6,2)	44 (19,1)	38 (1787)	26 (6,4)	26 (6,2)	10 (31,4)

Izvor: Kompilacija autora na osnovu različitih tabela u: IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2004, koja pokriva 51 zemlju u 9 regiona. *

Podaci su dani na skali 0-10, od negativnih do pozitivnih percepacija.

Tabela 7. Međunarodni položaj Japana u ukupnom prilivu i odlivu direktnih stranih ulaganja, 1990-2002.

	Izvoz			Uvoz		
	1990.	2003.	1990.	2003.	1990.	2003.
	USD milijarde	%	USD milioni	%	USD milijarde	%
Svet	1.758,216	100	8.196.863	100	1.950.303	100
Japan	201,441	11,5	335,500	4,1	9,850	0,5
SAD	430,521	24,5	2.069.013	25,2	394,911	20,2
EU	797,102	45,3	4.035.610	49,2	795,808	40,8

Izvor: UN, *World Investment Report*, 2004.

Tabela 8. Partnerska struktura japsanske spoljne trgovine, %, 1996-2002.

Partner	Izvoz						Uvoz
	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	
Svet, USD milijarde=100%	411,3	421,1	388,0	419,2	478,2	403,4	416,6
SAD	27,5	28,1	30,9	31,1	30,1	30,4	28,8
EU	15,4	15,6	18,5	17,8	16,4	16,0	14,7
Australija i Novi Zeland	2,2	2,2	2,4	2,4	2,1	2,2	2,3
Azijske zemlje u razvoju	44,1	42,2	34,8	37,4	41,3	40,1	43,2
Kina i Hong Kong	[11,5]	[11,6]	[11,0]	[10,9]	[12,0]	[13,4]	[15,7]
Evropske zemlje u razvoju*	0,9	1,1	1,2	0,9	0,9	1,0	1,1
Srednji istok	2,6	2,7	3,5	2,6	2,2	2,8	2,9
Latinska Amerika	4,1	4,7	5,0	4,3	3,9	4,1	3,6
Ostali	3,2	3,4	3,7	3,5	3,1	3,4	3,4

Izvor: Proračuni autora na osnovu IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 2003. * Uključujući sve postsovjetske zemlje.

Tabela 9. Regionalna distribucija japskog izvoza direktnih stranih ulaganja, %, 1995-2003.

Određiste	Izvoz						2003.*
	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	
Svet, USD milion=100%	22.630	23.478	25.993	24.151	22.743	31.556	38.333
Azija	37,6	41,6	50,5	32,5	8,6	6,9	20,4
NR Kina	14,2	9,9	7,2	5,4	1,6	3,0	5,6
Hong Kong	1,5	4,7	6,8	3,3	-0,7	0,4	1,3
ASEAN	17,7	22,4	29,9	18,7	4,9	0,7	10,5
SAD	39,3	47,3	28,4	23,5	31,2	44,7	18,5
Latinska Amerika	NA	-6,0	9,0	23,4	24,2	12,6	11,3
Okeanija	NA	3,0	1,1	5,9	0,2	0,9	1,7
Zapadna Evropa	14,8	12,1	9,6	9,2	36,1	34,7	46,7
Istočna Evropa	NA	0,4	0,4	0,8	0,6	0,5	0,2
Srednji istok	NA	1,1	0,8	0,5	0,5	-0,1	0
Afrika	NA	-0,5	0,5	1,4	0,9	-0,6	-0,5
Ostali	8,6	1,0	-0,3	2,8	-2,3	0,4	1,7

Izvor: Proračuni autora na osnovu podataka iz *Regional Balance of Payments*, Bank of Japan, Ministry of Finance (www.mof.go.jp/bop/), i IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 2003.

* Prva polovina.

između 1996. i 2003. godine nikad nije bio manji od 50 milijardi USD, a u većini godina dostizao je, ili čak prelazio 100 milijardi USD (tabela 8, prvi red). Svih ovih godina sufici su predstavljali 15-30% njegovog izvoza.

Struktura spoljne trgovine sa glavnim partnerima (tabela 8) bila je značajno stabilna na izvoznoj strani. Azijske zemlje u razvoju, SAD i EU nastavile su da učestvuju sa svojim izuzetno visokim i značajnim udelom. Međutim, u vreme finansijske krize u jugoistočnoj Aziji sredinom posmatranog perioda, japanski izvoznici brzo su se prilagodili slaboj potražnji u azijskim zemljama, povećavajući prodaju u SAD i EU. U međuvremenu, kinesko tržište (kontinentalna Kina i Hong Kong), koje nije bilo pogodeno krizom, ostalo je i dalje tržište gladno za japanskim proizvodima, uvećavajući čak svoj udeo sa 11% na 16% nakon 2000. godine.

Uvoz je pretrpeo veće promene. Udeo SAD-a stalno je opadao sa 24% na 17%, dok se uvoz azijskih zemalja u razvoju povećao sa 37% na 44% – iznad njihovog u dela u japanskom izvozu. Ponovo je Kina bila glavni igrač (12% na 19%) i prestigla je SAD. Skroman porast u udelu Srednjeg istoka nakon 1999. godine mogao bi da se objasni nestabilnošću u snabdevanju naftom.

Prvi red u tabeli 9. pokazuje da je japanski godišnji izvoz direktnih stranih ulaganja porastao sa 23-26 milijardi USD, u drugoj polovini devedesetih godina prošlog veka, na 32-38 milijardi USD.⁹ Zapadna Evropa od 1999. godine čvrsto drži najveći udeo, dok je Azija prestigla SAD. Trendovi odražavaju napore Japana da smanji svoju zavisnost od Sjedinjenih Država u korist susednih azijskih zemalja i trećeg pola, Zapadne Evrope ili EU. Još jedan razvoj događaja vredan pomena jeste stabilizacija u dela Latinske Amerike na 12-14% do kraja posmatranog perioda. (Odnos sa ugovorima o slobodnoj trgovini, poput NAFTA i jednog pokrenutog između Japana i Meksika, pominje se u sledećem poglavljju).

Posebnu pažnju treba obratiti na promene među azijskim zemljama unutar regionala. Ulaganja u NR Kinu pokazuju stalni pad između 1995. i 1999. godine, za kojim sledi stalni porast, ali zajedno sa Hong Kongom; ona tek da je prestigla kombinovani udeo zemalja ASEAN-a u 2000. i u prvoj polovini 2003. godine. (Osim u prvoj polovini 2003. godine, Istočna Evropa jedva da je dostigla 1%, sa relativnim učešćem od 0,5% kroz čitav period).

3. Mogući trendovi u spoljnoekonomskoj politici Japana

Društvene i ekonomске promene u Japanu u poslednjoj deceniji bile su deo procesa transformacije, dovodeći ga sve više u sklad sa međunarodnim makro-razvojem i modelima mikroposlovanja, a da pri tom nije izgubio dragocenu kulturnu i drugu tradiciju. Bilo je i ranije napora da se umanji intervencija države u

⁹ Cifra od 29 milijardi USD iz 2003. godine ostala je bliža kasnijem rasponu. UN, *World Investment Report*, 2004.

ekonomiji, značajno za vreme mandata premijera Jasuhira Nakasonea 1980-ih, kada je „planiranje“ gotovo izbrisano iz rečnika kreiranja ekonomske politike. Ali, do kraja 1990-ih bilo je više izrazitih znakova planiranja.¹⁰

Gubitak značaja i prestiža, do tada moćnih, Ministarstva međunarodne trgovine i industrije (Ministry of International Trade and Industry – MITI) i Ministarstva finansija (Ministry of Finance – MoF), postalo je očigledno do kraja 1990-ih.¹¹ Velika promena u sistemu državne administracije uvedena je 6. januara 2001. godine, i koštala je oko 400 miliona USD. Promenom sistematizacije ukinuta su radna mesta za 33.000 zaposlenih, a broj ministarstava i agencija sveden sa 22 na 12, plus kabinet premijera.¹²

Kako se strani investitori više ističu u industriji, a domaće trgovačke i tržišne sile šire finansijskim sektorom, potreba za administrativnom intervencijom ili „vođstvom“ se sužava. Čak i „Keidanren“ (Keidanren), organizacija koja deluje kao predstavnik najvećih korporacija, ima mnogo manju ulogu nego ranije. Jedno od mogućih objašnjenja za sve ovo može da bude napredak takozvane IT revolucije.

Broj „scenarija“ ili „vizija“ koje predlaže javni sektor znatno se smanjio, dok su inicijative privatnog sektora na ovom polju ojačale. Jedan dokument „Keidanrena“ o dugoročnim izgledima, na primer, predviđa jači globalistički stav u Japalu.¹³ Zamah japanskog znanja i tehnologije premestiće se sa domaće ekonomije u međunarodnu arenu, dok će se „slobodna ekonomska sfera“ pojaviti u Istočnoj Aziji pod japanskim vođstvom. Treba napomenuti i kako taj dokument govori o ekonomiji koja se zasniva na „samoregulišućem ekonomskom sistemu koji pokreću privatni sektor i interesovanje tržišta.“¹⁴ Za sam „Keidanren“ predviđa se da će biti „most između privatnog i javnog sektora“, zasnovan ne na bliskim odnosima sa administracijom, već na „rivalitetu sa japanskom vladom“.¹⁵ Organizacija vidi multilateralne i bilateralne trgovačke ugovore kao institucionalni okvir za ekonomsku saradnju ne samo u regionu Istočne Azije, već globalno,

¹⁰ Dve prilično uopštene statistike, koje ipak puno govore, jesu udeo javnog sektora u ukupnoj zaposlenosti i udeo javnih rashoda u BDP-u. Prvi je 1999. godine bio 3,2% u Japanu, ali 6,1% Italiji (koja ima otprilike upola manje stanovništva). Udeo drugog se u Japanu povećao sa 35% 1993. godine na 38% 2003. godine, dok je u Italiji opao sa 56% na 48%. Brojke OECD-a citirane u: *Magyar Hírlap*, September 19, 2003, str. 2, i *The Economist*, March 20, 2004, str. 114.

¹¹ Posle napuštanja skoro svakodnevног bavljenja bankarskim sektorom, Ministarstvu finansija više nije dozvoljeno ni da kreira državni budžet. Osnovne brojke i proporcije sada formulise novo veće koje je u nadležnosti kabineta premijera (*The Economist*, January 9, 2001, str. 51).

¹² Vladini službenici stavili su naglasak na efikasnost pre nego na rezanje troškova kada su pravdali promene. Šigeki Suzuki, odgovoran za reorganizaciju do tada nezavisnog Ministarstva za poštu i telekomunikacije, nudio se, na primer, da bi pasoši i vozačke dozvole uskoro mogli da se izdaju u poštama (*Nikkei Weekly*, December 4, 2000, str. 3).

¹³ *Japan 2025: Envisioning a vibrant, attractive nation in the twenty-first century*, Tokyo: Nippon Keidanren, Japan Business Federation, Keizai Koho Center, 2003.

¹⁴ Op. cit., str. 4.

¹⁵ Op. cit., str. 12.

kao sredstvo regionalnog ekonomskog razvoja zasnovano na slobodnom kretanju robe, ljudi, usluga, kapitala i informacija; rešavanju globalnih problema koji ugrožavaju napredak u tom regionu. Prema proceni „Keidanrena”, Japan ne vidi rastuće istočnoazijske ekonomije kao pretnju, već kao komplementarne sile, iako bi Japan trebalo da razuveri te zemlje da će ostati otvoren za njihove investicije, robu i imigrante.¹⁶

Tekst odslikava rastući pritisak jednog dela japanskog privatnog sektora za labavijom imigracionom kontrolom. Starenje stanovništva ukazuje na potrebu da se umanji (strukturnalni) nedostatak radne snage.¹⁷ Očigledno je da se od Japana može očekivati da postepeno otvorи svoja vrata imigrantima, naročito medicinskim sestrama koje bi se starale o starima, i tehničarima (uglavnom iz Indije i Kine) koji mogu da obavljaju rutinske zadatke u vezi sa kompjuterima.¹⁸ Pomalo nategnuta procena UN govori da će Japanu biti potrebno 600.000 imigranata godišnje da pokrije svoju potražnju za radnom snagom.¹⁹ Iza ovakvih procena očigledno leži sledeće: određene aktivnosti i usluge ne mogu se izvoziti jer se potreba za njima javlja na domaćem tržištu. Na primer, sve veća nespremnost da se preuzmu određeni poslovi, kao što je briga o starima i slični neprestižni poslovi, povećava potrebu za stranom radnom snagom. Paralelno sa tim odvijaće se i regrutovanje sa strane za neke uslužne delatnosti i softverske zadatke.

Japanska ekonomija će imati sve veće potrebe za stranim investitorima, ne zbog nedostatka kapitala – zemlja ima ogromne devizne rezerve, već zbog povoljnog uticaja novih konkurenata i transfera inostranih metoda upravljanja. Ovde, ipak, Japanska organizacija za spoljnu trgovinu (JETRO) samokritički iznosi „da Japan mora da razvije takav tip domaćeg okruženja koji privlači strani kapital i ljudske resurse“. Ovo se svakako odnosi na metode japanske vlade.²⁰

¹⁶ Op. cit., str. 9.

¹⁷ Očekuje se da stanovništvo Japana dostigne vrhunac od 128 miliona ljudi 2007, a da zatim brzo opada. U ovom trenutku postoji oko četiri aktivno zaposlena na jednog penzionera, ali do 2025. godine biće samo 2,2. Odvajanje za poreze i socijalno osiguranje koje je sada 26% BDP-a, preći će 60% do 2025. godine (*The Economist*, July 1, 2000, str. 28).

¹⁸ Prvi korak, pun oklevanja, načinjen je otvaranjem tržišta radne snage u novembru 2004, kada su se vlade Japana i Filipina dogovorile o principima ugovora o ekonomskom partnerstvu (EPA), po kojem će obe zemlje birati kandidate na Filipinima među medicinskim sestrama i zdravstvenim radnicima koji tamo imaju diplome. Odabrani će ulaziti u Japan sa posebnim vizama i moraće da uče japanski jezik u trajanju od šest meseci. Međutim, njihov boravak u Japanu biće ograničen na maksimalno četiri godine, ali će radnicima koji steknu japske kvalifikacije biti dozvoljeno da produžavaju svoje vize svake tri godine. Međutim, osetljiva odluka o maksimalnom broju takvih radnika koje će Japan da primi odložena je i ne očekuje se ni da konačni sporazum sadrži godišnju cifru (*Nikkei Weekly*, November 22, 2004, str. 1. i 7).

¹⁹ *New York Times*, September 23, 2001, str. 18.

²⁰ *White Paper on international trade and foreign direct investment. Summary*, JETRO, Tokyo, 2003, str. 39.

4. Sporazumi o ekonomskom partnerstvu i slobodnoj trgovini²¹

Poput ostalih visokoindustrijalizovanih zemalja, Japan brani svoje globalne interese uglavnom kroz članstvo u GATT-u, a i u Svetskoj trgovinskoj organizaciji. U tripolarnoj svetskoj ekonomiji, međutim, Japan je razvio snažan interes za obrasce regionalne saradnje, kao što su ASEAN, PAFTA, APEC, EAEC, PECC i AFTA,²² iako nastavlja da naglašava da se radije opredeljuje za regionalizam „otvorenog tipa” nego za regionalizam „blokovskog tipa”.²³ S obzirom na neuspeh ili ograničeni uspeh ovakvih obrazaca, Japan je krajem 1990-ih počeo da se okreće drugim sredstvima, kao što su bilateralni sporazumi o slobodnoj trgovini.

Na jedan čudan način nefleksibilno protekcionističko ponašanje domaćih poslovnih krugova stalno tera japansku vladu u istom smeru. Politika koju je ona razmatrala bila je da se suoči sa njima, naročito sa poljoprivrednim lobijem, sa ogromnim japanskim proizvodnim korporacijama i trgovачkim kućama koje posluju u globalnim razmerama, koje bi imale jake interese za slobodnu trgovinu i da održavaju korak sa rivalima.²⁴ Naime, ove, uglavnom transnacionalne kompanije, uvidele su da procesi koji vode ka regionalizaciji sveta (kao što su NAFTA u Severnoj Americi i EU u Evropi) mogu da ih istisnu sa značajnih tržišta robe i kapitala ili da im se dogodi da se suoče sa nepovoljnim položajem kasno pridošlih. Sporazumi o slobodnoj trgovini, s jedne strane, nameću konkurenциju Japanu, a time i dati zamah domaćim strukturalnim promenama koje se stalno zahtevaju i u zemlji i u inostranstvu. Istovremeno, prioritet se jasno daje susednim zemljama iz istočne i jugoistočne Azije nizom zaključenih sporazuma.²⁵

²¹ Sporazumi o partnerstvu predstavljaju sredstvo šire ekonomske saradnje, uključujući razmenu usluga, radne snage i kapitala, standarde, tantijeme, ekološke i druge oblasti, čak i harmonizaciju vladine politike. Sporazumi o slobodnoj trgovini kreirani su jednostavno da se uklone carinske (i necarinske) barijere u trgovini. Za više detalja videti: Jung Sung Chun, „Japan's policy for an East Asian FTA and Korea's response”, *Korea Focus*, July-August 2004, str. 141-156.

²² ASEAN – Association of South-East Asian Nations; PAFTA – Pacific Free Trade Area; APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation; EAEC – East-Asian Economic Caucus; PECC – Pacific Economic Cooperation Conference; AFTA – ASEAN Free Trade Agreement.

²³ Kad je reč o sporazumima o slobodnoj trgovini, STO je isključila kreiranje diskriminatorskih sporazuma pozivajući se na koncept „otvorenog regionalizma”. Ona menja prvobitnu interpretaciju GATT-a da se pravo najpovlašćenije nacije može davati samo zemlji članici. Ona menja i standard reciprociteta od specifičnog direktnog balansiranja koristi u raširenje i opštije давање и узимање. Videti: „WTO obligation and outward orientation of RTAs”, u: *Meeting the challenges in an era of globalization by strengthening regional development cooperation*, UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, New York, 2004, str. 43. Isti izvor navodi APEC kao primer otvorenog regionalizma (op. cit., str. 45).

²⁴ Najveće su bile automobilske kompanije („Tojota”, „Nisan”, „Suzuki”, „Honda”, „Mazda”), proizvođači električne i elektronske opreme („Macušita”, „Tošiba”, „Soni”, „Šarp”, „Fudžicu”, NEC), i sogo shosha ili firme za trgovinu opštег tipa („Micubiši”, „Micui”, „Sumitomo”, „Nisho-Ivai”, itd.).

²⁵ Prema nekim posmatračima, pregovori sa Meksikom, na primer, odvijali su se prilično dobro dok namerno nisu usporeni kako to ne bi postao prvi sporazum zaključen sa jednom zemljom

Ovakva spoznaja izazvala je ljutnju nakon finansijske krize u jugoistočnoj Aziji²⁶ 1997-1998. godine, kad je započela i opsežna studija izgleda za regionalne i bilateralne trgovačke sporazume sa MITI.²⁷ Ovome je nesumnjivo pomogla i činjenica da je jaka opozicija iz SAD i Kine osuđila pokušaj Japana da osnuje Azijski monetarni fond. On je stoga morao da se zadovolji bilateralnim oblicima pružanja finansijske pomoći zemljama u krizi.²⁸

Okvir u kojem autor vidi način na koji Japan vodi globalnu, regionalnu i bilateralnu trgovinu i politiku direktnih stranih ulaganja prikazan je na grafikonu 1. On pokazuje da Japan traži odgovarajući odgovor na izazove koji se pojavljuju na tri različita nivoa.

Grafikon 1. Glavni okvir spoljnoekonomskih odnosa Japana: trgovina, investicije, finansije.

GLOBALNE ŠEME:	ODGOVOR JAPANA:
UN, STO, Svetska banka, MMF	UNDP, JETRO, JICA, MOFA
(INTER)REGIONALNE ŠEME:	
ABR, APEC, ASEAN+3, RTU*, EAC, ASE, „YES”	Samiti, AMF, Sp. o slob., trgovini; Jen blok
BILATERALNE ŠEME	
PTU**, Sporazumi o slob. trgovini	Sp. o slob. trgovini, UEP***

Napomene: * Od jula 2003. godine, samo tri člana STO (Makao Kina, Mongolija i Tajvan) nisu bile potpisnici bar jednog regionalnog trgovinskog ugovora (RTU).

** Preferencijalni trgovinski ugovori.

*** Ugovori o ekonomskom partnerstvu.

4.1. Uloga Japana u ekonomskom partnerstvu na globalnom nivou

Na globalnom nivou, Japan teži sedištu u Savetu bezbednosti UN i dugo je glavni finansijer UNDP-a, a kroz svoju globalnu mrežu ambasada i kancelarija JETRO i JICA (Japan International Cooperation Agency); on zastupa i interese

izvan regionala. Prema profesoru Takaši Inogučiju sa Univerziteta u Tokiju, koji se bavi političkim naukama, preferencijalni tretman regionala treba videti čak i u uspostavljanju mesta ministra zaduženog za istočnoazijske poslove, koji ima i rang zamenika premijera (*Nikkei Weekly*, December 22, 2003, str. 37). U novije vreme, premijer Juničiro Koizumi najavio je, 20. decembra 2004, da će lično preuzeti ulogu koordinisanja ministarstava kako bi se pomakli pregovori EPA (op. cit., December 27, 2004; January 3, 2005, str. 6).

²⁶ Posledice ove krize bile su predmet studije Azijskog centra za istraživanja: A. Annamária, A. Hernádi, K. Mészáros, A. Székely-Doby, *The Far Eastern region: moving beyond an atmosphere of crisis*, Working Papers 91, IWE, Budapest, 1998.

²⁷ Od tada je promenilo ime u Ministarstvo za ekonomiju, trgovinu i industriju (METI).

²⁸ Po „Mijazava inicijativi” (koja je dobila ime po tadašnjem ministru finansija), sve u svemu, oko 30 milijardi USD stavljeno je na raspolaganje Tajlandu, Indoneziji, Maleziji, Filipinima i Koreji.

svog privatnog sektora, od ogromnih transnacionalnih kompanija do malih i srednjih preduzeća. Pored toga, Japan je priznat i kao zemlja koja vodi u opskrbljivanju međunarodne pomoći, u smislu apsolutne količine koju obezbeđuje.²⁹

4.2. Uloga Japana u regionalnoj ekonomskoj saradnji

Na regionalnom nivou, Japan je odigrao vodeću ulogu u Banci za azijski razvoj i Azijско-pacifičkom forumu za ekonomsku saradnju, koje je inicirao i koje „vodi” „ASEAN + 3” (sastanci na vrhu i sastanci nižeg nivoa deset zemalja članica ASEAN-a, plus Japan, Kina i Koreja); promovisao je, kao što je pomenuto, ideju o Azijском monetarnom fondu i podržao je nekolicinu drugih regionalnih planova. Potpisao je, na primer, zajedničku deklaraciju o sveobuhvatnom ekonomskom partnerstvu (CEP) između ASEAN-a i Japana, 5. novembra 2002. godine, obezbeđujući na taj način prve mere za realizaciju ekonomске saradnje, uključujući i elemente moguće zone slobodne trgovine u narednih deset godina.³⁰ Nakon toga, na sastanku premijera Koizumija sa liderima ASEAN-a u Džakartu, 4. septembra 2004, dogovoreno je da rok za ugovore o ekonomskom partnerstvu bude mart 2007. godine. Dva najnovija plana za regionalnu saradnju, Istočnoazijski samit (EAS) i Istočnoazijska zajednica (EAC),³¹ imaju za cilj zonu slobodne trgovine, finansijsku saradnju i pakt o bezbednosti. Oni su eksplicitno usmereni da ublaže rastući značaj evropskog i severnoameričkog regionalnog bloka u svetskoj ekonomiji. Kasnije bi izazov japanskoj spoljnoekonomskoj politici mogli da predstavljaju južnoamerički blokovi ili čak i jedan jedini panamerički blok. Južnoamerička zajednica nacija (SACN) jeste regionalni trgovinski ugovor potpisani u Peruu, 8. decembra 2004, između zemalja članica MERCOSUR-a i Andske zajednice. Ali, on je već otvorio toliko mnogo pitanja da se s pravom opisuje kao slobodan dugoročni projekat koji samo doteče intraregionalnu trgovinu.³² Tako Zona slobodne trgovine između dve Amerike (FTAA), hemisferni plan koji se toliko promovisao u SAD, sada izgleda još nategnutiji.

Posebni interregionalni slučajevi koji povezuju regionalizam sa globalnom scenom su takođe vredni razmatranja. Dijalog ASEM (sastanci Azija – Evropa), koji su inicirale Francuska i Singapur 1990-ih, takođe uživa aktivnu podršku Japana.³³ Novi elementi obuhvataju podnošenje izveštaja 8. oktobra 2004. godine, koji je izradio Tim za bliže ekonomsko partnerstvo (CEP) ASEM-a, na sastanku

²⁹ Za temeljniju analizu videti: A. Hernádi, *Japan's ODA policies*, IWE, Budapest, 2003.

³⁰ Videti: R. Sen, *Free trade agreements in Southeast Asia*, Southeast Asia Background Series I, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 2004, str. 78.

³¹ Videti, npr. „East Asian diplomacy: Yankee stay home”, *The Economist*, December 11, 2004, str. 50.

³² Videti, npr. „South American unity still a distant dream”, *Financial Times*, December 9, 2004, str. 4.

³³ Proces ASEM autor podrobnije razmatra u radu objavljenom na mađarskom jeziku u *Műhelytanulmányok*, no. 23, IWE, Budapest.

ASEM-a u Hanoju.³⁴ Ovo zahteva „racionalnije i svrsishodnije” korišćenje azijske uštedevine kako bi se smanjila „potencijalno destabilišuća preterana zavisnost od američkog dolara” članica ASEM-a, povećalo međunarodno korišćenje evra i stvorio ujednačeniji međunarodni monetarni sistem. Takođe je data preporuka liderima ASEM-a da preuzmu inicijativu u stvaranju regionalno povezanog tržišta u istočnoj Aziji, koristeći „YES” (jen-evro-američki dolar) paket valuta.³⁵ Jasno je, međutim, da će do 2020. godine kineski juan (renminbi) morati da igra sličnu ulogu u ovom paketu ukoliko Kina nastavi da povećava svoj udio u svetskoj trgovini, naročito u trgovini u Aziji. Dve manje novosti o odnosima između Japana i Evrope su interesantne u tom smislu. Tokom nedavnog boravka u Tokiju, nemački kancelar Gerhard Šreder primetio je da bi Evropa mogla da uči od intervencionističke Banke Japana. U međuvremenu, japanski ministar finansija zvanično je saopštio da su Japan i vlasti evrozone razgovarali o izgledima zajedničke intervencije ukoliko bi jen i evro nastavili da rastu u odnosu na dolar.³⁶

4.3. Bilateralni sporazumi

Na bilateralnom nivou, Japan je započeo seriju sporazuma o slobodnoj trgovini sa Singapurom – kao najrazvijenijim partnerom u regionu i zemljom koja ne-ma poljoprivredne proizvode kojih se treba plašiti. Iz istog razloga, Ministarstvo za poljoprivredu, šumarstvo i ribarstvo (MAFF), koje predstavlja poljoprivredni lobi u Japanu, radije je raspoloženo za multilateralne nego bilateralne sporazume jer pripremni proces duže traje. Predstavnici sektora koji nastupaju protekcionistički na multilateralnim pregovorima mogu da promovišu bilateralne sporazume koji ne dolaze u sukob sa uvozom njihovog sektora.

Ugovor o ekonomskom partnerstvu između Japana i Singapura (JSEPA), koji je stupio na snagu 30. novembra 2002, doneo je niz pomaka:

- (1) eliminisao je carine na robu koja čini 98,5% tekuće trgovine;
- (2) obavezao je obe zemlje da poboljšaju brzinu i efikasnost uzajamnog carinjenja robe i zamene papirna trgovinska dokumenta ekonomičnjim elektronskim verzijama dokumenata;
- (3) prilično je uvećao obaveze obe zemlje da liberalizuju i olakšaju transakcije u sektoru usluga, posebno u sektoru turizma, kompjuterskih tehnologija, medija i emitovanja i finansijsa;

³⁴ Na istom sastanku svih deset novih zemalja članica EU primljeno je u ASEM, čineći ga sveobuhvatnijim interregionalnim forumom.

³⁵ „Asia quietly seeks to move out from under U.S. dollar”, *Nikkei Weekly*, November 29, 2004, str. 39.

³⁶ *International Herald Tribune*, December 11-12, 2004, str. 4; *Financial Times*, December 11-12, str. 24.

- (4) garantovao je građanima obe zemlje dozvole za ulaz i rad i upravljanje njihovim investicijama po liberalnim uslovima;
- (5) sadržao je detaljne odredbe o promovisanju i zaštiti investicija; on takođe promoviše uzajamno priznanje i saradnju u konkurentskoj politici, daje postupke i propise za javne nabavke vlada, inicira saradnju na intelektualnoj svojini, poboljšava saradnju na polju nauke, tehnologije i ljudskih resursa i nudi mirno rešavanje sporova.³⁷

Pregovori sa Meksikom i Korejom bili su problematičniji za obe strane. Pregovori sa Meksikom temeljno su ilustrovali jake interese i protivinterese koji su u pozadini sporazuma o slobodnoj trgovini. Japanskim proizvođačima je propisana NAFTA iz 2001. ukinut status oslobođanja od poreza koji su uživali kao isporučiocci komponenti po tzv. Programu Makiladora u slučaju da sklop nije bio namenjen za reeksport – uglavnom za SAD. Zbog toga su japanske kompanije bile veoma zainteresovane da dođe do sporazuma o slobodnoj trgovini između Japana i Meksika.³⁸ Međutim, iznete su na videlo i određene sumnje. Japanski poljoprivredni proizvođači, koji su imali tradicionalno zaštićeni položaj, očito su pružali otpor sporazumu o slobodnoj trgovini sa Meksikom zato što su znali da su na vidiku slični sporazumi sa zemljama geografski mnogo bližim Japanu.³⁹ (Slična razmišljanja dovela su do toga da se nekolicina proizvoda isključi iz kategorije neoporezovanih proizvoda u Ugovoru o slobodnoj trgovini sa Singapurom). Nakon razvrstavanja ili, bolje rečeno, odlaganja rešenja brojnih problema koji se tiču japanskog uvoza svinjskog mesa i soka od pomorandže i meksičkog uvoza automobila i čeličnih proizvoda, sporazum je potpisana 17. septembra 2004, a primena je odložena do aprila 2005. godine. Tako, bez obzira na neka ograničenja, japanska preduzeća su dobila pravo da učestvuju u javnim nabavkama za koje je preduslov bio ugovor o slobodnoj trgovini između Meksika i zemlje partnera.⁴⁰

Prepreke sporazumu o slobodnoj trgovini sa Korejom su slične. Postoje dodatni problemi, kao što su istorijske tenzije između dve zemlje, iako se atmosfera nešto poboljšala uspehom dve zemlje u planiranju, koordinaciji i održavanju svetskog fudbalskog kupa 2002. godine. Glavni ekonomski razlog koji ometa pregovore jeste protekcionizam koji je inicirao manje konkurentan korejski sektor.⁴¹ Opšti

³⁷ Sen, 2004, str. 27-32.

³⁸ Japanski ministar za ekonomiju, trgovinu i industriju procenio je da su usled nedostatka takvog sporazuma o slobodnoj trgovini izgubili 3,7 milijarde USD godišnjeg profita i 32.000 radnih mesta (*Nikkei Weekly*, December 15, 2003, str. 6).

³⁹ Fukuširo Nukaga, predsedavajući Veća zaduženog za pitanja sporazuma o slobodnoj trgovini i političar vodeće vladine partije jasno je imao za cilj da rasprši takve brige kada je rekao da Japan treba da razmotri kompenzaciju farmerima koji imaju gubitke zbog sklapanja ugovora o slobodnoj trgovini sa azijskim zemljama (*Nikkei Weekly*, December 15, 2003, str. 6).

⁴⁰ *Nikkei Weekly*, September 20, 2004, str. 5.

⁴¹ Ovo je mišljenje Jua Sung Hea, predsednika korejskog Instituta za ekonomsku istraživanja, koje je citirao *Nikkei Weekly*, September 15, 2003, str. 29.

strah korejske strane jeste da će njegov trgovinski deficit sa Japanom znatno porasti ukoliko i kada se ukinu uvozne carine, jer izvoz korejskih proizvođača već skoro da nema carine.⁴² Da rezimiramo, sudbina sporazuma zavisiće od interesa koji pokažu japanske kompanije za investiranje u Koreji. Rivalstvo između dve zemlje – napor i Koreje da bude međunarodni konkurent Japanu na sve više polja – takođe će se pojaviti u završnim fazama pregovaračkog procesa. Moglo bi se ići čak i toliko daleko da se kaže da bi jaki koreanski nacionalizam i moguća promena u odnosima između dve Koreje mogli da imaju podjednako značajan uticaj na ishod u suprotnom pravcu.⁴³

Sklapanje sporazuma sa Korejom moglo bi da približi sklapanju trilateralnog ugovora sa NR Kinom, što još treba rešiti u kominikeu koji su potpisala trojica lidera na sastanku na Baliju, 8. oktobra 2003. godine.⁴⁴ (Tamo su Japan i deset zemalja ASEAN-a takođe potpisali nacrt sporazuma o ekonomskoj saradnji, nudeći izglede za regionalne sporazume o slobodnoj trgovini među njima). Bilateralni pregovori oko sporazuma o slobodnoj trgovini nastavljaju se sa Tajlandom, Filipinima i Malezijom, uz očekivanje da će se zaključiti 2005. godine. Verovatno će nakon njih uslediti sporazumi sa Indonezijom i NR Kinom.⁴⁵ Osim sličnih poljoprivrednih problema, osetljivo pitanje sa Tajlandom i Filipinima jeste liberalizacija japanskog tržišta radne snage. (Obe zemlje bi želele slobodniji pristup tamo za svoje lekare i medicinsko osoblje.) Malezija bi, zauzvrat, želela da zadrži status industrije u povoju za svoju proizvodnju automobila.

„Nikkei Vikli”, uticajni japanski mesečnik na engleskom, objavio je naslovni članak o tome kako će Japan započeti snažnu kampanju za sklapanje novih sporazuma o ekonomskom partnerstvu i slobodnoj trgovini.⁴⁶ Čini se da najvažnije tačke nude efikasan način da se zaključi ono što je izneto u ovom radu i iznose moguće prioritete u japanskom izboru partnera za takve sporazume sve do kraja decenije. „U namjeri da pokrene proces slobodne trgovine, japanska vlada ima za cilj da do 2010. godine potpiše sporazume o ekonomskom partnerstvu sa najmanje

⁴² U vreme kad je rad pisan, carina na korejsku robu u Japanu bila je u proseku 2,7%, dok je carina za japansku robu u Koreji bila u proseku 9,2% (*Nikkei Weekly*, October 27, 2003, str. 44).

⁴³ Na ovaj proces indirektno bi mogao da utiče i sporazum o slobodnoj trgovini koji je Koreja sklopila sa Čileom februara 2004, iako je Čile mnogo manji i mnogo udaljeniji (*The Economist*, February 28, 2004, str. 59).

⁴⁴ *Nikkei Weekly*, October 13, 2003, str. 2. i 28.

⁴⁵ Poslovni lobi sa sedištem u Osaki, koji obuhvata glavne rukovodioce firmi kao što su „Macušita elektrik”, „Sanio elektrik”, „Šarp” i ostalih korporacija, izgleda da sa najviše entuzijazma zagovara takve sporazume o slobodnoj trgovini između Japana i Kine. COFCO, najveći kineski trgovac hranom, takođe se zalaže za ovu ideju. Njegov predsednik, Liu Fušun, izjavio je: „Mnogi bogati Kinezi kupili bi japanski pirinač čak i kad bi morali da plate 10 puta veću cenu od cene kineskog pirinča”. (Videti: „Unlikely voices may back FTA with China”, *Nikkei Weekly*, July 5, 2004, str. 32). Međutim, Sjedinjene Države očigledno „pokušavaju da odvrate Japan i Kinu od sklapanja sporazuma o slobodnoj trgovini”, što može dodati novu dimenziju ovom problemu (videti, na primer, *Nikkei Weekly*, June 7, 2004, str. 22).

⁴⁶ „Tokyo ramps up EPA talks, eyes at least 10 by 2010”, *Nikkei Weekly*, September 6, 2004, str. 1. i 7.

deset nacija i regionala, uključujući Kinu, Brazil i Australiju. Tokijo, ..., nastoji da postigne sporazume sa zemljama i regionima sa velikim potencijalom rasta ili sa bogatim prirodnim resursima... Vlada se takođe sprema da lansira pregovore sledeće godine sa celokupnim Udruženjem naroda jugoistočne Azije. Vlada nastoji da ojača ekonomske veze kroz sporazume o ekonomskom partnerstvu i da ih koristi za promovisanje domaćih strukturalnih reformi... Jačanje veza sa takozvanim „BRIK“ ekonominjama u razvoju – Brazilom, Rusijom, Indijom i Kinom – smatra se hitnim pitanjem... U Aziji vlada razmatra potencijalne ugovore sa Kinom... Australija se vidi kao mogući kandidat jer bi omogućila stabilno snabdevanje prirodnim resursima. Južna Afrika, Čile i zemlje Srednjeg istoka pojavljaju se kao mogući kandidati za sporazume o ekonomskom partnerstvu, prema obaveštanim izvorima.” Uz članak se nalazi i tabela koja iznosi sve argumente za i protiv zemalja i regionala čije se mogućnosti članstva razmatraju:

Tabela 10. Zemlje/regioni kandidati za buduće pregovore o ekonomskom partnerstvu

Zemlja/region	Očekivani rezultati	Problemi
Kina	Doprinela bi formirajući Istočnoazijske zajednice. Japan bi pomogao Kini da razvije sistem intelektualne zaštite i druge sisteme.	Rezanje carina imaće ozbiljan uticaj na poljoprivredu, šumarstvo i ribarske proizvode obe zemlje. Kina je urgirala da se prvo stabilno primene međunarodni propisi.
Indija	Proširene poslovne mogućnosti za japanske firme. Liberalizacija bi imala značajan efekat na ovu zemlju sa visokim carinama.	Smanjenje carina malo bi ozbiljnog uticaja na neke industrije u Japanu, npr. tekstilnu. Neizvesnost oko mogućnosti sporazuma o ekonomskom partnerstvu visokog nivoa.
MERCOSUR (uključujući Brazil)	Mogućnost da ojača odnos sa Latinskom Amerikom u celini.	Ozbiljan uticaj na poljoprivredu, šumarstvo i ribarske proizvode u Japanu.
Australija	Značajna zbog obezbeđivanja resursa.	Videti gore, isto kao za MERCOSUR (Brazil).
Srednji istok (uključujući Saudijsku Arabiju)	Pomoć u obezbeđivanju resursa, uključujući sirovu naftu, dugoročno.	Ograničeni efekat na trgovinu.
Čile	Značajan za obezbeđivanje resursa.	Videti gore, isto kao za MERCOSUR (Brazil).
Južna Afrika	Uporište za afričko tržište.	Slabe ekonomske veze sa Japanom.

Izvor: „Nikkei Financial Daily”, navedeno prema Nikkei Weekly, September 6, 2004, str. 1.

Međutim, uvodnik u istom časopisu nekoliko nedelja kasnije upozorava na neke nerazdvojive probleme: „Ponude Tokija za sporazume za slobodnu trgovinu sputane su nekoordiniranim i nepriličnim kreiranjem politike. Ministarstvo za ekonomiju, trgovinu i industriju vrši pritisak na trgovinske partnere da otvore svoja tržišta japanskim industrijskim proizvodima. Istovremeno, Ministarstvo za poljoprivredu, šumarstvo i ribarstvo čini sve što je u njegovoj moći da zaštititi domaće farmere od jeftinijeg uvoza. A Ministarstvo inostranih poslova ne

radi svoj posao koordinatora politika. Ova situacija može se promeniti jedino centralizovanim kreiranjem politike, dajući jednom ministru ovlašćenje da nadgleda i koordinira trgovinsku politiku iz strateške perspektive. Bez jasnog lidera u ovoj misiji, Japan bi mogao da pretrpi poraz koji bi ga skupo koštao kada je reč o interesima u sporazumima o slobodnoj trgovini.”⁴⁷

Literatura

- Artner, A. – Bassa, Z. – Hernádi A. – Mészáros, K. – Székely-Doby, A.: *Far Eastern responses to globalization*, Working Papers 138, Institute for World Economics (IWE), Budapest, 2003.
- Artner, A. – Bassa, Z. – Hernádi A. – Mészáros, K.: „The Far Eastern region: moving beyond an atmosphere of crisis”, *Journal of East Asian Affairs*, XIV, 2, 2000.
- Hernádi, A. – Taniguchi, M.: *Japan and Asia in a new global age*, Working Papers 114, IWE, Budapest, 2001.
- Hernádi, A.: *Japan's ODA policies*, IWE, Budapest, 2003, mimeo.
- IMD World Competitiveness Yearbook, razni brojevi od 1997. do 2004.
- IMF Direction of Trade Statistics Yearbook, 2000. i 2003. i kvartalno, septembar 2004.
- IMF International Financial Statistics, 2000. i oktobar 2004.
- *Japan 2025: Envisioning a vibrant, attractive nation in the twenty-first century*, „Nippon Keidanren”, Japan Business Federation, Keizai Koho Center, Tokyo, 2003.
- *Meeting the challenges in an era of globalization by strengthening regional development cooperation*, UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, New York, 2004.
- Sen, R.: *Free trade agreements in Southeast Asia*, Southeast Asia Background Series I, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 2004.
- Sung Chun, J.: „Japan's policy for an East Asian FTA and Korea's response”, *Korea Focus*, jul-avgust 2004.
- *The Economist*, razni brojevi.
- *The Financial Times*, razni brojevi.
- *The Nikkei Weekly*, razni brojevi.
- *UN World Investment Report*, 2004.
- *White paper on international trade and foreign direct investment. Summary*, JETRO, Tokyo, 2003.

⁴⁷ „Lack of leadership handicap in FTA race”, *Nikkei Weekly*, September 27, 2004, str. 28.

PROF. DR MOMČILO MILISAVLJEVIĆ
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

TRŽIŠNA ORIJENTACIJA I POSLOVNI USPEH PREDUZEĆA

Rezime: Prva objašnjenja pojma tržišne orijentacije preduzeća svodila su se na razumevanje zahteva potrošača da bi se zadovoljile njihove potrebe. Radilo se, u stvari, o shvatanju strategije tržišne orijentacije preduzeća isključivo kao tržištem pokretane strategije. U novije vreme, sa aktivnjom ulogom preduzeća u formiranju želja i ukusa potrošača, pojam tržišne orijentacije je postao sveobuhvatniji, pa se pravi razlika između tržištem pokretane strategije i strategije koja pokreće tržište. Savremeno preduzeće ne odgovara samo na zahteve kupaca, već je postalo i aktivan činilac u formiranju njihovih potreba. Empirijska istraživanja su ukazala na to da sveobuhvatan pristup tržišnoj, odnosno marketing orijentaciji pozitivno utiče na poslovni rezultat preduzeća. To nije slučaj samo sa preduzećima koja posluju u privredno razvijenim zemljama, već i sa preduzećima zemalja u razvoju.

Ključne reči: tržište, poslovni rezultat, potrošači, inovativnost, strategija.

1. Evolucija shvatanja o tržišnoj orijentaciji preduzeća

Prva objašnjenja pojma tržišne orijentacije svodila su se na razumevanje zahteva potrošača i stvaranja kombinacije instrumenata marketinga (marketing mix) kojima bi se zadovoljile potrebe potrošača. Ovakvo pojmovno određenje tržišne orijentacije poslednjih nekoliko godina se definiše kao pokretanost tržištem. Biti pokretan tržištem podrazumeva sposobnost da se razumeju, privuku i zadrže vredni potrošači. Takođe, pod pojmom tržištem pokretane strategije, vremenom je počelo da se podrazumeva ne i zadovoljavanje potreba i zahteva svih zainteresovanih za poslovni uspeh preduzeća (stakeholders), kao što su akcionari, poverioci, dobavljači, država.

G. Armstrong i P. Kotler definišu marketing kao društveni i upravljački proces kojim pojedinci i grupe pribavljaju ono što im je potrebno, putem kreiranja i razmene vrednosti sa drugima.¹ Poslovni marketing uključuje stvaranje i održavanje

¹ G. Armstrong, P. Kotler, *Marketing: An Introduction*, 7. ed., Pearson/Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, 2005, str. 6, 7.

rentabilnih odnosa u razmeni sa potrošačima. Oni smatraju da marketing proces ima nekoliko faza: razumevanje tržišta i potreba i želja potrošača; stvaranje tržištem pokretane strategije; konstrukcija tržišnog programa kojim se potrošačima isporučuje superiorna vrednost; obezbeđivanje potrošačima isplativog proizvoda i negovanje njihovog zadovoljstva tim proizvodom; ostvarivanje profita kao rezultat primene tržišno orijentisane strategije poslovanja. Prve četiri faze spadaju u aktivnost kreiranja vrednosti za potrošače i izgradnje odnosa sa potrošačima, a poslednja faza se odnosi na ostvarenje koristi od zadovoljnih potrošača zauzvrat. Ta korist se ispoljava u formi tekuće i buduće prodaje, tržišnog učešća i profita.

Preduzeće koje je tržišno orijetisano, u prilici je da ostvari konkurenstvu prednost zahvaljujući svom jedinstvenom, inovativnom pristupu potrošačima. Pri tome, prema mišljenju P. R. Diksona, konkurentnu prednost treba razumeti u smislu dinamike konkurenциje.² On izražava neslaganje sa stanovištem neoklasične teorije o tržišnoj ravnoteži i tvrdi da je glavna karakteristika tržišta njegova neravnoteža. Marketing posmatra kao nauku i veština kreiranja promena (neravnoteža) na tržištu na način koji obezbeđuje da promene budu korisne za preduzeće. Različita reagovanja prodavaca i kupaca na promene ponude i tražnje, smatra Dikson, stvaraju mogućnost da se imperfektnost iskoristi od strane preduzeća koje razume tržište. On podvalači značaj sposobnosti prilagođavanja preduzeća zbivanjima na tržištu.

Harmsen i B. Džensen iznose mišljenje da se literatura o tržišnoj orijentaciji može podeliti u dve glavne struje.³ Jedna struja posmatra tržišnu orijentaciju kao poseban način mišljenja – filozofiju upravljanja koja usmerava aktivnosti preduzeća ka tržištu. Tržišna orijentacija se opisuje kao kultura preduzeća, set verovanja ili set vrednosti. Druga struja objašnjava tržišnu orijentaciju kao ponašanje – set procesa i/ili akcija koje su povezane sa razumevanjem tržišta i sposobnošću preduzeća da reaguje na to razumevanje. To uključuje pribavljanje informacija o tržištu, širenje tih informacija u preduzeću i reagovanje na te tržišne informacije. Obe struje su fokusirane na potrošače i konkurente tj. tržište, i prilagođavanje preduzeća tržištu. Harmsen i Džensen smatraju da kod obe struje shvatanja o tržišnoj orijentaciji nedostaje sugestija kako se prilagoditi tržištu. Kao odgovor, oni sugerišu korišćenje literature zasnovane na praktičnim primerima uspešne primene strategije pokretanosti tržištem, da bi se razumelo utemeljenje kompetentnih odluka preduzeća za akciju na tržištu. Za identifikaciju kompetentnosti koja je potrebna da se stvari vrednost na tržištu, ovi autori smatraju da je najpre potrebno znati šta je to što se stvarno na tržištu traži. Sledeci korak je povezivanje eksternih signala i internih činilaca da bi se uskladila tržišna tražnja sa mogućnostima preduzeća, radi obezbeđivanja poslovnog uspeha.

² P. R. Dickson, „Statics and Dynamics Mechanics of Competition: A comment of Hunt and Morgans Competitive Advantage Theory”, *Journal of Marketing*, 1996, str. 10.

³ Harmsen, B. Jensen, „Identifying the Determinants of Value Creation in The Market, a Competence Based Approach”, *Journal of Business Research*, 57, 2004, str. 531.

S. G. Dej smatra da tržišno orijentisano preduzeće podržava svoju orijentaciju pomoću četiri bitne komponente: prvo, svojom kulturom odnosno specifičnim vrednostima, verovanjima i ponašanjem; drugo, superiornim osećanjem za tržište i sposobnošću za povezivanje sa potrošačima; treće, procesima strategijskog razmišljanja, što znači da se ide na isporuku superiorne vrednosti cilnjim potrošačima, i četvrti, organizacionom strategijom i sistemima koji omogućavaju povezivanje svih aspekata i aktivnosti na tržištu.⁴ Prema Deju, tržišna orijentacija omogućava stvaranje dobitne strategije, anticipirajući mogućnosti i opasnosti pre konkurenata i realizovanje punog potencijala strategije, obezbeđujući konkurentnost u sprovođenju. U primeni je, dakle, spolja – ka unutra, a ne unutra – ka spolja način mišljenja.

Jedinstveni okvir za objašnjenje razlika u rezultatima poslovanja među preduzećima, ponudili su Stokhorst i Van Rajd.⁵ Ovi autori su ponudili sledeći model, čije varijable upućuju na moguće izvore razlika u uspešnosti poslovanja među preduzećima:

Inovacija → resursi → efikasnost poslovanja → prednost u pozicioniranju
→ rezultat.

Prikazani model sugerije da postoji pet mogućih izvora razlika u rezultatima poslovanja među preduzećima: potencijalna prednost na tržištu proizvoda, razlika u efikasnosti poslovanja, jedinstvena tehnologija proizvodnje ili tehnologija koju je teško kopirati i inovativne sposobnosti.

U svetlu prikazanog modela, tržišna orijentacija preduzeća može se modelski prikazati na sledeći način:

Učenje o tržištu → znanje o tržištu → procesi generisanja vrednosti
→ definisana korist za potrošače → rezultat.

Stokhorst i Van Rajd smatraju da je jedna od bazičnih karakteristika tržišne orijentacije usredsređenost na potrošače. Pri tome, treba imati u vidu da potrošači ne teže uvek za novim, tehnološki superiornim proizvodom ili uslugom, već za trajnim vrednostima postojećeg proizvoda ili usluge koje bi konkurentima bilo teško da imitiraju. Samo preduzeće sa ozbiljnom usredsređenošću na potrošača konstantno se trudi da mu pruži nešto bolje i brže od konkurenata, da mu olakša pristup proizvodu, pa da se zahvaljujući svemu tome potrošač odluči baš za njegov proizvod. Samo putem inovacije, povratnim informacijama od potrošača i korišćenjem znanja, moguće je učiniti preduzeće nezamenljivim za potrošače. Zbog toga ovi autori smatraju da je neophodna dobra koordinacija

⁴ S. G. Day, „What Does It Mean to be Marketing Driven?”, *Business Strategy Review*, 1998, str. 11.

⁵ W. J. Stokhorst, M. E. van Raaij, „On Explaining Performance Differentials – Marketing and the Managerial Theory of the Firm”, *Journal of Business Research*, no. 57, 2004, str. 472.

među funkcionalnim jedinicama preduzeća da bi potrošači dobili ono što im je potrebno.

Da bi preduzeće postiglo uspeh u fokusiranju na potrošače, Gulati i Oldrojd predlažu deset izmena u njegovom poslovanju.⁶ Prvo, ključni ljudi u preduzeću treba da pokažu zainteresovanost da se ostvari promena u fokusu na potrošače. Drugo, manja grupa ključnih ljudi treba da sagleda zašto je potrebna ovakva promena. Fokusiranje na potrošače zahteva novi način obavljanja poslova, a ne samo osluškivanje šta potrošači žele i reagovanje preduzeća na to. Treće, neophodno je nalaženje novih kupaca, što se ne može ostvariti samo istraživanjem tržišta, već je potrebna i primena odabrane strategije pivlačenja potrošača. Četvrto, neophodno je uočiti neiskorišćene potencijale u preduzeću da bi kupci više i bolje vrednovali proizod. Peto, treba raditi na kreiranju ideje i njenom pretočavanju u objašnjenje kako procesi u preduzeću treba da se obavljaju da bi ono uspešnije poslovalo. Šesto, moralo bi precizno da se utvrdi kakva su očekivanja ne samo potrošača, već i preduzeća, da bi se uskladile želje i mogućnosti. Jasno sagledavanje dimenzija mogućnosti olakšava odluku o investicijama koje treba da doprinesu tome da potrošač više vrednuje proizvod. Sedma novina koju bi trebalo uvesti odnosi se na testiranje novog koncepta sa odabranom grupom potrošača. Time se dobija potvrda da je koncept pouzdan. Osmo, trebalo bi učiniti napor da se pridobiju svi zaposleni koji mogu da doprinesu primeni novog koncepta. Deveto, trebalo bi pridobiti i kritičnu masu potrošača da prihvate koncept, što je početna tačka od koje preduzeće ostvaruje poslovni uspeh. Konačno, deseto, treba iskoristiti pravi trenutak da se priđe potrošačima kao aktivi koja donosi preduzeću.

Preduzeća stavlju različite akcente na pojedine aspekte tržišne orijentacije. U literaturi se najviše navode dva stanovišta. Prema prvom stanovištu, tržišna orijentacija se sastoji iz tri komponente: opšte prikupljanje informacija o tržištu i preduzeću koje se odnose na tekuće i buduće potrebe potrošača; širenje prikupljenih informacija među sektorima u preduzeću; reagovanje svih u preduzeću na prikupljene i raspostranjene informacije.⁷ Prema drugom stanovištu, tržišnu orijentaciju čine sledeće komponente: orijentacija na potrošače – dobro razumevanje ciljeva kupaca tako da se za njih može kreirati ponuda; orijentacija na konkurenente – kako postojeće tako i potencijalne; interfunkcionalna koordinacija – koriste se resursi čitavog preduzeća za stvaranje konkurentne prednosti ponude za ciljne potrošače.⁸

Značaj tržišne orijentacije u strategijskom planiranju preduzeća proizilazi iz suštine poslovne koncepcije kojom se integriše, koordinira i usmerava aktivnost preduzeća na identifikovanje, anticipiranje i zadovoljavanje potreba i zahteva

⁶ R. Gulati, J. B. Oldroyd, „The Quest for Customer Focus”, *Harvard Business Review*, 2005, str. 33.

⁷ A. K. Kohly, M. Jaworski, „Market Orientation: The Construct, Research Proposition and Managerial Applications”, *Journal of Marketing*, 1980, str. 15.

⁸ A. K Kohly, M. Jaworski, „Market Orientation: The Construct, Research Proposition and Managerial Applications”, *Journal of Marketing*, 1980, str. 21.

potrošača. Zbog toga strategijsko planiranje preduzeća mora da se zasniva na informacijama koje daje istraživanje tržišta. Istraživanje tržišta bi trebalo da doprinese da se nađe onaj kritičan faktor u dатој situaciji koji omogućava raspoznatljivu prednost u odnosu na druge učesnike u privrednom poslovanju. Strategije su alternativni načini korišćenja resursa preduzeća da se ostvare ciljevi poslovanja. Strategije je teško formulisati u odsustvu razumevanja zbivanja na domaćem i međunarodnom tržištu.

2. Tržištem pokretana strategija i strategija koja pokreće tržište

U novije vreme, kao alternativa tržištem pokretane strategije ističe se strategija koja pokreće tržište. Obe ove strategije obuhvaćene su tržišnom orijentacijom preduzeća. Pokretanost tržištem odnosi se na sposobnost preduzeća da uči, razume i reaguje na zbivanja na tržištu. S druge strane, pokretanje tržišta se odnosi na sposobnost preduzeća da menja i stvara tržište. Preduzeća koja pokreću tržište su ona koja isporučuju superiornu vrednost potrošačima i na taj način su u stanju da lakše stiču održivu konkurenčku prednost. Menjajući strukturu ili kompoziciju tržišta, ova preduzeća na taj način menjaju ponašanje učesnika na tržištu. Mogućnosti da se utiče na potrošača su veće kad postoji veća interakcija sa njima u poslovnim transakcijama. Zato je pozitivan uticaj pokretanja tržišta na poslovni uspeh preduzeća tim veći što je jača interakcija preduzeća sa potrošačima.

P. Kotler govori o tri nivoa kompetentnosti u primeni marketing koncepta.⁹ Prvi nivo reagovanje na izražene potrebe i zahteve potrošača. On to naziva reagujućim (responzivnim) marketingom, što predstavlja osnovu marketinga kao poslovne koncepcije. Drugi nivo je anticipativni marketing i svrha mu je bolje razumevanje tržišnih zbivanja i tendencija. Taj nivo kompetentnosti omogućava da se preduzeće unapred prilagođava događajima koji će se tek desiti. Treći nivo je kompetentnost u kreativnom marketingu kad je preduzeće u stanju da kreira nešto što se eksplicitno ne traži na tržištu ili nešto o čemu se još ne razmišlja. Taj nivo kompetentnosti omogućava da se tržište stvara, a ne samo izlazi u susret već postojećem tržištu.

Obe strategije – ona pokretana tržištem i ona koja pokreće tržište – konzistentne su sa dve bazične komponente marketing filozofije jer su fokusirane na potrošače i želje potrošača, kao i na koncept profitne orijentacije preduzeća. Interpretacija tržišne orijentacije, u smislu tržištem pokretane strategije, uglavnom se odnosi na reagovanje preduzeća na promene na tržištu. S druge strane, strategija pokretanja tržišta može se smatrati proaktivnom jer podrazumeva aktivnosti preduzeća koje utiču na menjanje određenih elemenata tržišta.¹⁰

⁹ P. Kotler, *Marketing Management*, 9. ed., Prentice-Hall International Inc., Upper Saddle River, NJ, 1997, str. 36.

¹⁰ P. R. Dickson, op. cit., str. 1.

Shvatanje o potrebi pokretanja tržišta polazi od pretpostavke da nije dovoljno da preduzeće samo pasivno reaguje na promene u sredini nastojeći da na najbolji način uskladi svoje resurse sa zahtevima ciljnog tržišta. Imajući u vidu da konkurenti smisljeno umanjuju diferenciranost ponude preduzeća svojim akcijama, stvara se sve veća sličnost u ponudi i gubi se konkurentna prednost. Zbog toga preduzeće mora da nastoji da menja tržište, a ne samo da mu se prilagođava. Preduzeće koje pokreće tržište je u dobroj poziciji da menja tržišnu strukturu i ponašanje učesnika i da stiče konkurenatsku prednost. Ponuda preduzeća ima veću vrednost za potrošače nego ponude konkurenata. Uz to, preduzeće koristi neke mogućnosti koje konkurenti nisu u stanju da uspešno iskoriste. Kroz stvaranje jedinstvenog, superiornog lanca vrednosti (value chain) koji ostali proizvođači ne mogu da imitiraju, preduzeće uspeva da utiče na potrošače da vrednuju njegov proizvod više nego proizvode konkurenata.

Da bi se prešlo sa strategije pokretane tržištem na strategiju pokretanja tržišta, potrebno je razumevanje dinamike i svojstava kulture preduzeća. Kultura je način na koji se rešavaju problemi i prevazilaze dileme u grupi, preduzeću i društvu. Postoji izvesna korelativna veza između kulture i strategijske promene u preduzeću. Interpretacija informacija o sredini i drugim strategijski važnim situacijama zavisi od kulture preduzeća. Kod interpretacije informacija bitno je kako će se odlučiti i reagovati, što uključuje vrednosti i verovanja, kao i etičke norme. Naime, strategija se ne formuliše samo na osnovu logike, već i na osnovu dominantnih vrednosti preduzeća. U tom smislu su neka preduzeća više, a neka manje sklona promenama. Neka su više, neka manje sklona preuzimanju rizika. Normalno je da strategija ne samo reflektuje kulturu, već i utiče u određenom stepenu na nju, nastojeći da je modifikuje da bi odgovarala realnosti poslovne situacije.

Transformaciono liderstvo se smatra bitnom prepostavkom prelaska sa strategije pokretane tržištem na strategiju koja pokreće tržište. Transformaciono liderstvo se posmatra kao proces koji menja i transformiše preduzeće. Preovlađuje uverenje da transformaciono liderstvo dovodi do većeg poslovnog uspeha preduzeća. Transformacioni lideri imaju sposobnost da menjaju kulturu svojih preduzeća. Postoji izražena koreaciona veza između kulture i strategijskih promena u preduzeću. Kako je kultura najbitnija determinanta ponašanja preduzeća, lideri imaju veliku odgovornost za njeno stvaranje, održavanje i promene. Tržišna kultura je orijentisana na ostvarenje boljih poslovnih rezultata na tržištu. Pored orijentacije na potrošače i konkurente, ona omogućava i interfunkcionalnu koordinaciju u preduzeću neophodnu da svi zaposleni budu tržišno orijentisani. Preovladavanje tržišne kulture znači i sklonost prihvatanju rizika jer preduzeća koja pokreću tržište ne nude uvek proizvode i usluge koji odgovaraju postojećim potrebama i željama potrošača. Potrebna je spremnost i sposobnost da se potrošači uče kako se koriste novi proizvodi i usluge.

Proaktivno preduzeće nastoji da ima strategijsku inicijativu da bi kontrolisalo mesto i vreme akcije na tržištu. Da bi se ostvarila konkurenatska prednost,

potrebno je ključne resurse alocirati na strategijske pravce razvoja preduzeća. Sve značajnije strategijske akcije zahtevaju saradnju poslova marketinga sa ostalim poslovnim funkcijama preduzeća. Inovativna preduzeća koriste strategijska iznenađenja iznoseći nove proizvode na određene tržišne segmente. Preduzeće koristi marketing strategiju da eksplatiše mogućnosti na tržištu koje nisu uočljive za ostala preduzeća u grani. Fleksibilnost strategije se dobrim delom ostvaruje taktičkim odlukama koje se donose kad otpočne primena strategije.

3. Strategije privlačenja i zadržavanja potrošača

Dosledno sprovođenje odabranog marketinškog koncepta kojim se neguju odnosi sa potrošačima dobar je način održavanja konkurenčne prednosti preduzeća. Pri tome, akcenat primene ovakvog marketinškog koncepta je više na zadržavanju postojećih, nego na pridobijanju novih potrošača. Satisfakciji potrošača doprinosi to što oni, u stvari, postaju aktivni učesnici u odnosima sa proizvođačima. Tržišno orijentisano preduzeće sagledava značaj građenja odnosa sa potrošačima, pružajući im satisfakciju tako što im obezbeđuje proizvod željenog kvaliteta i dizajna i pod uslovima prodaje koje oni vrednuju. Na taj način, privlačenje i zadržavanje potrošača postaje osnova za uspeh primene odabrane marketing strategije. Nekad se može smatrati greškom kad se veća pažnja posvećuje naporima prodaje novim potrošačima nego očuvanju postojećih potrošača. Naravno, teško je napraviti balans između privlačenja novih i zadržavanja postojećih potrošača, ali je pristup postojećim kupcima kao sigurnoj aktivnosti preduzeća svakako pouzdan kriterijum za odluke o sadržaju konkretnе marketinške koncepcije.

Prema novijim viđenjima tržišne orientacije, vrednovanje proizvoda od strane kako postojećih tako i novih potrošača u dugom roku, vezanom za njihov životni vek, treba da budu ciljevi strategijskog marketinga od ravnopravnog značaja za preduzeće. Da bi se objasnile razlike u pristupu novim i postojećim potrošačima, koriste se pojmovi ofanzivnog marketinga i defanzivnog marketinga. Pojam *ofanzivni marketing* tipično se odnosi na aktivnosti usmerene na povećanje veličine baze potrošača, a pojam *defanzivni marketing* odnosi se na aktivnosti usmerene na postojeće potrošače, da se oni zadrže kao kupci proizvoda i usluga preduzeća. Novija saznanja upućuju na sve veći značaj defanzivnog marketinga, da se putem dugoročne saradnje i odnosa sa potrošačima ostvari rentabilnost poslovanja preduzeća.

Prema jednom mišljenju, ključ za rentabilnost poslovanja danas postaje sposobnost preduzeća da organizuje i koristi informacije o pojedinim potrošačima efikasnije nego konkurenčka preduzeća.¹¹ Stvara se poznanički, prijateljski ili partnerski odnos između preduzeća i potrošača, u kojem preduzeće nastoji da prilagodi svoju ponudu individualnim zahtevima potrošača. Istovremeno,

¹¹ D. M. Johnson, F. Selnes, „Customer Portfolio Management: Toward Dynamic Theory of Exchange Relationships”, *Journal of Marketing*, 2004, str. 4.

potrošač je spreman da plati premijsku cenu ili se obavezuje na dugoročnu saradnju sa preduzećem. Međusobno poverenje postaje ugaoni kamen za dugogodišnju saradnju. Bitno je da se potrošač opredeli u kojem od tri odnosa će da bude sa preduzećem, poznaničkom, prijateljskom ili partnerskom. Preduzeće polazi od odabranog odnosa kad se odlučuje da li da alocira resurse u proizvodnju postojećeg proizvoda, diferenciranog proizvoda ili da prilagođava proizvod potrebama potrošača. Kako se potrošač kreće kroz različite odnose sa preduzećem (poznanik, prijatelj i partner), očekuje se da on sve više vrednuje proizvod i da se stalno produžava vreme trajanja njegovog odnosa sa preduzećem. Najviši nivo odnosa je partnerski, u kojem su izvori konkurentske prednosti preduzeća:

satisfakcija + poverenje + obavezivanje.

To je situacija koja preduzeću omogućava najpovoljniju održivu konkurentsку prednost.

Preduzeće može da klasifikuje potrošače prema potencijalnim mogućnostima ostvarivanja profita i njihovoј potencijalnoj lojalnosti. Potencijalna profitabilnost može da bude visoka i niska, a potencijalna lojalnost – kratkoročna i dugoročna. Na osnovu toga potrošači se mogu razvrstati u četiri grupe.

		Potencijalna lojalnost	
		Kratkoročna	Dugoročna
Visoka Potencijalna profitabilnost	Leptiri	Dobra usklađenost ponude i potreba potrošača. Veliki potencijalni profit.	Pravi prijatelji Dobra usklađenost ponude i potreba potrošača. Najviši potencijalni profit.
	Stranci	Mala usklađenost između ponude i potreba potrošača. Najniži potencijalni profit.	Ptice selice Slaba usklađenost između ponude preduzeća i potreba potrošača. Nizak potencijalni profit.
Niska			

Slika 1. Grupe odnosa sa potrošačima

Izvor: G. Armstrong, P. Kotler, *Marketing*, 7. ed., Pearson/Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, 2005, str. 25.

Grupa koja se naziva *leptiri* profitabilna je, ali nije lojalna. Strategija preduzeća treba da bude kratkoročno orijentisana saradnja.

Grupa koja se naziva *stranci* obezbeđuje kako nisku profitabilnost tako i malu potencijalnu lojalnost. Strategija preduzeća treba da bude da se ne investira u tu grupu potrošača.

Grupa koja se naziva *pravi prijatelji* je, kako rentabilna, tako i lojalna. Strategija je da se od prijatelja stvore oni koji veruju u preduzeće. Potrebno je stalno održavanje odnosa sa njima.

Grupa koja se naziva *ptice selice* je veoma lojalna, ali ne i značajno profitabilna. To je najproblematičnija grupa za stvaranje strategije. Strategijom treba tražiti načine da se poveća prodaja toj grupi, ali da se istovremeno smanje troškovi odnosa sa potrošačima te grupe.

Preduzeća koja se fokusiraju samo na potrošače koje je jednostavno privući i zadržati da kupuju određene proizvode, ne alociraju svoje resurse na efikasan način.¹² Ocena je da najveći broj preduzeća koja implicitno ili eksplisitno grupišu svoje potrošače u četiri segmenta samo na osnovu teškoće i troškova privlačenja i zadržavanja, unapred sebe osuđuju na nisku profitabilnost. Prema ovakvom grupisanju potrošača, prvu grupu čine oni koje je lako privući i zadržati. Drugu grupu čine oni koje je teško pridobiti, ali ih je lako zadržati. U trećoj grupi se nalaze oni koje je lako pridobiti, ali ih je teško zadržati. Konačno, četvrtu grupu sačinjavaju oni koje je teško, kako privući, tako i zadržati. Česta posledica takvog pristupa je da se sve završi sa relativno malim brojem potrošača koje je lako i privući i zadržati. Zbog toga je neophodno posmatrati pitanja pridobijanja i zadržavanja potrošača u funkciji profitabilnosti preduzeća. Zato je neophodno ustanoviti pravi odnos između ponašanja potrošača i dugoročne profitabilnosti preduzeća. Maksimiranje pridobijanja i zadržavanja potrošača ne vodi uvek maksimiranju profita. Prekomerno investiranje u pridobijanje novih potrošača nije dobra strategija, ali je suviše skromno ulaganje u zadržavanje postojećih potrošača još gora strateška opcija.

Prema novijim mišljenjima, potrošači i njihovo vrednovanje proizvoda bitniji su za preduzeće nego marka i njihovo vrednovanje marke, mada postojeća praksa istraživanja tržišta i do sada primenjivana merila uspešnosti poslovanja preduzeća, ne reflektuju ovu činjenicu.¹³ Ta promena od razmišljanja orijentisanog na proizvod, na razmišljanje orijentisano na potrošača, implicira potrebu za ostvarenjem promene od strategije zasnovane na proizvodu ka strategiji zasnovanoj na potrošačima. Drugim rečima, strategijske mogućnosti preduzeća najbolje se sagledavaju u smislu najgore mogućnosti da poboljša faktore – pokretače vrednovanja proizvoda od strane potrošača. Podvlačeći povezanost marketing akcije sa finansijskim prinosom, sugeriše se da marketing investicije budu usmerene na poboljšanje percepcije potrošača o proizvodu.

¹² H. M. Hayes, et al.: *Business Marketing, Global Perspective*, Irwin, Chicago, 1996, str. 118.

¹³ J. R. Rust, et al., „Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy”, *Journal of Marketing*, 2004, str. 10.

4. Tržišna orijentacija i inovativnost preduzeća

Koncept vrednovanja proizvoda od strane potrošača je od fundamentalnog značaja za tržišnu orijentaciju preduzeća. Paradigme zadovoljavanja potreba potrošača i paradigme vrednovanja proizvoda od strane potrošača povezane su, s tim što je paradigma zadovoljavanja potreba potrošača starija. Pre više godina, u literaturi iz oblasti marketinga se isticalo da je zadovoljavanje potreba potrošača put da se ostvari profit.

Još klasična ekonomija je govorila o upotreboj vrednosti robe. Roba poseduje upotrebnu vrednost ukoliko zadovoljava potrebu i želju nekog potrošača. U novije vreme se ističe da je najbolji način da se izađe u susret očekivanjima potrošača ostvarivanje neposredne komunikacije sa njima, u vezi sa proizvodom, njegovom cenom, načinima plaćanja i isporuke. Kroz interakciju sa svojim dobavljačima, potrošači stiču iskustvo u saradnji i na taj način stiču poverenje. Ukoliko se kroz interakciju sa dobavljačem ne izgradi poverenje, potrošači ne vrednuju ni proizod.¹⁴

Pojam *inovacije* koji se uvodi u cilju većeg vrednovanju proizvoda od strane potrošača, razlikuje se od pojma *tehnološke inovacije*. Moguće je primeniti inovacije u cilju većeg vrednovanja proizvoda uz pomoć tehnološke inovacije ili bez nje. Naime, tehnološka inovacija ne vodi uvek većem vrednovanju proizvoda od strane potrošača; ono što najveći broj potrošača vrednuje. Dva kritična pitanja za potrošače jesu: da li im se inoviranjem proizvoda zaista nudi radikalno superiorna vrednost i da li su cene prihvatljive na ciljnim tržištima.

Danas se posebno naglašava značaj upravljanja procesom pružanja dokaza potrošačima o potrebi da visoko vrednuju konkretni proizvod. Upravljanje ovim procesom mora da bude konzistentno sa tržišnom orijentacijom preduzeća, čak ako to znači i adaptiranje i preoblikovanje postojeće marketing strategije. Proces pružanja dokaza potrošačima o superiornoj vrednosti proizvoda ima tri faze: prvo, definisanje činilaca na osnovu kojih potrošač vrednuje proizvod; drugo, unapređenje ovih činilaca; treće, pružanje dokaza o superiornoj vrednosti proizvoda.¹⁵ Definisanje činilaca na osnovu kojih potrošač vrednuje proizvod (kvalitetet, dizajn, pakovanje, ukus, miris, uslovi prodaje, cena) zavisi od raspoloživosti relevantnih informacija, njihovog razumevanja i reagovanja na ove informacije. Unapređenje definisanih činilaca zavisi od operacione sposobnosti zaposlenih, načina njihovog reagovanja na tržišne promene i njihove motivisanosti da izvrše promene. Pružanje dokaza o superiornoj vrednosti proizvoda počiva na lancu snabdevanja i relevantnoj logistici, ali u velikoj meri zavisi i od stava i spremnosti onih koji daju usluge potrošačima da kvalitetno obavljaju svoj posao.

¹⁴ N. Woodall, „A Structural, Attribution and Dispositional Perspective”, *Journal of the Academy of Marketing Science Review*, no. 20, 2003, str. 17.

¹⁵ F. N. Pearcey, „Marketing Implementation: The Implication of Marketing Paradigm Weakness for Strategy Execution”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, no. 3, 1998, str. 223.

Za kreiranje novih proizvoda i marketing programa razvijen je teorijski model kreativnosti koji ima tri varijable: resurse, prednost u pozicioniranju proizvoda i poslovni uspeh preduzeća.¹⁶ Pri tome, resursi sadrže tri bitne dimenzije tržišne orijentacije: orijentaciju na potrošače, orijentaciju na konkurenčiju i interfunkcionalnu koordinaciju. Prednost u pozicioniranju proizvoda je rezultat tri podvarijable modela koje se mogu kontrolisati, a to su: tržišni potencijal, tehnološka turbulentnost i veličina preduzeća. Poslovni uspeh preduzeća procenjuje se na osnovu relativnog tržišnog učešća, prinosa na investicije, profitabilnosti i ostvarenja ciljeva. Testirane su hipoteze ovog teorijskog modela za sve tri dimenzije tržišne orijentacije. Rezultati istraživanja pokazuju da prva dimenzija tržišne orijentacije – orijentacija na potrošače, pozitivno utiče kako na uspešnost poslovanja sa novim proizvodima tako i na efektivnost marketing programa. Međutim, tržišna orijentacija ne vodi uvek stvarno većoj zainteresovanosti potrošača za nove proizvode jer postojeći potrošači zbog inercije nisu uvek spremni da ih prihvate. Orientacija na konkurenčiju doprinosi poboljšanju uspešnosti plasmana novih proizvoda i efektivnosti marketing programa, ali ne u većoj meri. Interfunkcionalna koordinacija doprinosi poboljšanju kreativnosti jer omogućava efikasnije rešavanje problema vezanih za nove proizvode i marketing programe. Kad se radi o ograničenom dometu orientacije preduzeća na stvaranje stvarno novih proizvoda, to se odnosi samo na preduzeća visoke tehnologije, gde je istraživanje motiva i ponašanje postojećih potrošača od znatno manje neposredne koristi nego kod drugih tipova preduzeća. Orientacija na konkurenčiju ne doprinosi efektivno boljoj prodaji novih proizvoda, iako bitno utiče na njihov stvarni novitet.

Nije teško definisati konkurentsku prednost koja je bitan elemenat svake racionalne strategije. Svako preduzeće koje uspeva da svoje proizvode i usluge prodaje na tržištu uz natprosečnu stopu dobiti u odnosu na druge ponuđače, ostvaruje konkurentsku prednost. Uz odgovarajuće resurse i kompetentnost zaposlenih, tržišno orijentisanom preduzeću je omogućeno da kreira diferencirani proizvod ili uslugu u odnosu na ponudu konkurenčkih preduzeća. Razlika može biti u bitnim atributima proizvoda i usluga ili u načinu njihove isporuke kupcima. Prednosti su trajne u meri u kojoj se ne mogu jednostavno imitirati.

Preduzeće mora da bira ciljna tržišta na kojima postoje šanse da se ostvari konkurenčka prednost, na kojima su barijere ulaska visoke a izlaska niske. Da bi se ostvarila povoljna tržišna pozicija na ciljnem tržištu, preduzeće mora da raspolaže odgovarajućim resursima. Preduzeća konkurišu za sticanje prednosti kroz diferenciranost proizvoda, pa je zato neophodno da budu inovativna. Konkurenčija se posmatra kao stalno nastojanje i međusobno suočavanje preduzeća da stvore, održavaju ili povećavaju prednost zasnovanu na proizvodnoj diferencijaciji. Proizvodna diferencijacija se smatra primarnim podsticajem za inovacije u marketingu.

¹⁶ I. Subin, Jr. Workman, „Market Orientation Creativity and New Product Performance in High-Technology Firms”, *Journal of Marketing*, 2004, str. 118.

Preduzeće koje uči kontinualno, proširuje svoje mogućnosti da opstane, ali i da se razvija se u budućnosti. Za takvo preduzeće opstanak na tržištu nije zadovoljavajući cilj poslovanja. Učenju da se opstane ili *adaptivnom učenju*, u preduzećima koja žele da se razvijaju u budućnosti, dodaje se učenje kojim se unapređuje sposobnost da se stvori nešto novo. Preduzeća koja uče da bi se razvijala u budućnosti, nastoje da stopa rasta učenja bude jednaka ili veća od stope promena u poslovnoj sredini. Učenjem, kompetentnost zaposlenih ide u korak sa promenama u proizvodnji i na tržištu. Dakle, uspešnu transformaciju suštine kompetentnosti može da izvrši samo preduzeće koje kontinualno uči. Preduzeće koje ima sposobnost da poboljša sopstvenu kompetentnost, otvoreno je da odgovara na nova pitanja koja se sagledavaju u poslovanju (novi proizvodi, tržišta, tehnologije). Efektivnost učenja zavisi od pribavljanja, obrade, skladištenja i korišćenja znanja.

5. Rezultati empirijskih istraživanja

Za istraživanje odnosa između inovativnosti i poslovnog uspeha preduzeća, kreiran je hipotetički model kojim se ispituje kakav je uticaj tržišne orijentacije, orijentacije na učenje i preduzetničke orijentacije na inovativnost preduzeća.¹⁷ Inovativnost se definiše kao sposobnost da se uvode novi procesi, proizvodi i ideje u preduzeću. Istraživanjem je ustanovljeno da tržišna orijentacija ima značajan pozitivan efekat na inovativnost. Ona je najvažnija determinanta poslovnog uspeha preduzeća. Ona više utiče na inovativnost u situaciji izražene nego zanemarljive tržišne neravnoteže. Tržišna orijentacija je ugrađena u kulturu preduzeća. Razumljivo je da je tržišna orijentacija bitnija kad se menjaju preferencije potrošača, kad se širi okvir njihovih potreba i zahteva, kad nova preduzeća ulaze i izlaze iz grane i kad postoji pritisak da preduzeće ponudi tržištu nove proizvode. U takvoj situaciji dolazi do veće potrebe za povezanošću orijentacije na potrošače, orijentacije na konkurenčiju i interfunkcionalne koordinacije, odnosno sve tri dimenzije tržišne orijentacije, da se stvore novi proizvodi, procesi i ideje. Inovativnost je veća ako je tržišna orijentacija ojačana orijentacijom na učenje. Ustanovljeno je da je preduzetnička orijentacija bitan pokretač inovativnosti. Zadatak menadžmenta je da stvara i ojačava kulturu preduzeća koja objedinjuje tržišnu orijentaciju, orijentaciju na učenje i preduzetničku orijentaciju.

Bazična pretpostavka hipotetičkog modela je da tržišna orijentacija doprinosi većoj kreativnosti i inovativnosti preduzeća. Razvoj kreativnih ideja manifestuje se u stvaranju novih proizvoda i efektivnog marketing programa, što se smatra osnovom za inovativne strategije. Kreativnost omogućava da se

¹⁷ M. T. G. Hult, et al., „Innovations: Its Antecedence and Impact on Business Performance”, *Industrial Marketing Management*, no. 33, 2004, str. 430.

stvore diferencirani proizvodi koji su osnova za relativno trajnu konkurentsku prednost. Diferenciranjem proizvoda, preduzeće poboljšava svoj poslovni uspeh jer utiče na povećavanje lojalnosti potrošača i njihovu satisfakciju. Kreativnost omogućava konkurentsku prednost za preduzeće jer se, zahvaljujući njoj, stvara proizvod koji je koji je vredan, redak i koji se teško imitira.

Jedno empirijsko istraživanje je ukazalo na to da tržišna orijentacija doprinosi inovativnosti preduzeća, što, opet, utiče na njegov poslovni uspeh.¹⁸ U znatno manjem stepenu od orijentacije na potrošače, na inovativnost preduzeća utiče orijentacija na konkurenčiju i interfunkcionalnu koordinaciju. Autori ovog empirijskog istraživanja zaključuju da sve tri komponente tržišne orijentacije: orijentacija na potrošače, orijentacija na konkurenčiju i interfunkcionalna orijentacija daju doprinos stvaranju kako tehnoloških tako i upravljačkih inovacija, naročito u periodima brzih tehnoloških promena u poslovnoj sredini.

Kulturu tržišne orijentacije trebalo bi dovesti u vezu sa inovativnom strategijom preduzeća. Za stvaranje konkurentске prednosti nije dovoljno biti samo tržišno orijentisan ili pokretan od strane tržišta. U tom smislu, formiranje inovativne strategije koja se dopunjuje sa tržišnom orijentacijom preduzeća, trebalo bi da obezbedi konzistentnost u usmeravanju poslovanja preduzeća u pravcu uspeha. Sugestija autora je da bi preduzeće koje želi da poboljša performanse trebalo da ide kroz sledeće faze u efektivnoj alokaciji svojih resursa: prvo, da sagleda uslove u tržišnoj sredini i drugo, da alocira resurse na komponente tržišne orijentacije koji su najefektivniji u identifikovanim uslovima.

Studije o odnosu tržišne orijentacije i performansi preduzeća uglavnom su rađene u SAD i nekim privredno razvijenim zemljama Evrope. Njihovi rezultati ukazuju na pozitivan odnos između tržišne orijentacije i poslovnog uspeha, na osnovu pretpostavke da tržišna orijentacija omogućava preduzeću da bolje razume potrebe potrošača, što dovodi do povećanja njihove satisfakcije. U svim studijama se ukazuje da odnos između poslovnog uspeha preduzeća i tržišne orijentacije može da varira u zavisnosti karakteristika grane, karakteristika potrošača, kao i merila koja se koriste.

U Kini je izvršeno istraživanje u cilju ustanovljavanja odnosa između tržišne orijentacije i poslovnog uspeha preduzeća u zemljama u tranziciji, da bi se proverila univerzalna prihvatljivost marketinga u potpuno različitim uslovima poslovanja.¹⁹ Analizom je ustanovljeno da su pribavljanje informacija, njihovo širenje u preduzeću i reagovanje preduzeća na njih, glavni faktori koji utiču na tržišnu orijentaciju u privredi Kine i da imaju pozitivan uticaj na poslovni uspeh preduzeća. Istraživanje je vršeno u preduzećima koja posluju u konkurentnoj

¹⁸ K. J. Han, et al., „Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link?”, *Journal of Marketing*, 1998, str. 40.

¹⁹ E. Kaynak, A. Kara, „Market Orientation and Organizational Performance: A Comparison of Industrial vs. Consumer Companies in Mainland China Using Market Orientation Scale (MARCOR)”, *Industrial Marketing Management*, 33, 2004, str. 151.

sredini suočavajući se sa međunarodnim, a ne samo sa domaćim preduzećima. Interesantno je da je ustanovljena veća tržišna orijentacija kod proizvođača proizvodnih nego potrošnih dobara. Ovo se objašnjava većim značajem za tu vrstu preduzeća da raspolažu pouzdanim informacijama o tržištu.

U drugoj studiji o konsekvencama tržišne orijentacije u Kini, ispitivan je ne samo efekat tržišne orijentacije na poslovni uspeh preduzeća, već i efekti na satisfakciju potrošača, zadržavanje potrošača, moć u kanalima distribucije, kao i na društvenu odgovornost preduzeća.²⁰ Na osnovu istraživanja u dve grane privrede, došlo se do zaključka da je korist od tržišne orijentacije mnogostruka. Rezultati istraživanja sugerisu da tržišna orijentacija ne rezultira samo u boljem poslovnom rezultatu preduzeća, već i doprinosi povećanju satisfakcije i zadržavanju potrošača, povećanju moći preduzeća u kanalima distribucije i da vodi većem stepenu društvene odgovornosti preduzeća. Istraživači sugerisu svim preduzećima zainteresovanim za kinesko tržište da prihvate tržišnu orijentaciju ukoliko žele da na njemu budu poslovno uspešni.

Nema sumnje da postoji uska povezanost između tržišne orijentacije, konkurentske prednosti i poslovnog uspeha preduzeća. Tržišna orijentacija znači da su preduzeća pokretana potrebama potrošača, fokusirana na konkurentu i da u preduzeću postoji koordinacija svih poslovnih funkcija. Suština kompetentnosti ogleda se u isporuci superiornih proizvoda i usluga, sa akcentom na kvalitet i inovativnost. Na osnovu toga se stiče konkurentska prednost, što se ogleda u lojalnosti potrošača, uspehu novih proizvoda na tržištu i većem tržišnom učešću. Konkurentska prednost ima kao rezultat visoke poslovne rezultate, što se ogleda u natprosečnoj profitabilnosti i velikom rastu obima prodaje. Praćenje poslovnih rezultata i konkurentske prednosti služi kao povratna sprega u vršenju eventualnih korekcija u održavanju kompetentnosti zaposlenih u preduzeću.

Literatura

- Armstrong, G. – Kotler, P.: *Marketing: An Introduction*, 7. ed., Pearson/Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, 2005.
- Day, S. G.: „What Does It Mean to be Marketing Driven?”, *Business Strategy Review*, Spring 1998.
- Dickson, P. R.: „Statics and Dynamics Mechanics of Competition: A comment of Hunt and Morgans Competitive Advantage Theory”, *Journal of Marketing*, October 1996.
- Gulati, R. – Oldroyd, J. B.: „The Quest for Customer Focus”, *Harvard Business Review*, April 2005.

²⁰ R. Qu, C. T. Ennew, „An Examination of the Consequences of Market Orientation in China”, *Journal of Strategic Marketing*, 2003, str. 211.

- Han, K. J., et. al.: „Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link?”, *Journal of Marketing*, October 1998.
- Harmsen, H. – Jensen, B.: „Identifying the Determinants of Value Creation in The Market, a Competence Based Approach”, *Journal of Business Research*, no. 57, 2004.
- Hayes H. M., et. al.: „Business Marketing, Global Perspective”, IRWIN, Chicago 1996.
- Hult, M. T. G., et. al.: „Innovations: It's Antecedence and Impact on Business Performance”, *Industrial Marketing Management*, no. 33, 2004.
- Johnson, D. M. – Sernes, F.: „Customer Portfolio Management: Toward Dynamic Theory of Exchange Relationships”, *Journal of Marketing*, April 2004.
- Karpillat, A. E., et. al.: „Market Driving Organizations: A Framework”, *Journal of the Academy of Marketing Science Review*, no. 05, 2004.
- Kaynak, E. – Kara, A.: „Market Orientation and Organizational Performance: A Comparison of Industrial vs. Consumer Companies in Mainland China Using Market Orientation Scale (MARCOR)”, *Industrial Marketing Management*, no. 33, 2004.
- Kohly, A. K. – Jaworski, M.: „Market Orientation: The Construct, Research Proposition and Managerial Applications”, *Journal of Marketing*, October 1980.
- Kohly, A. K. – Jaworski, M.: „Market Orientation: The Construct, Research Proposition and Managerial Applications”, *Journal of Marketing*, October 1980.
- Kotler, P.: „Marketing Management”, 9. ed., Prentice-Hall International Inc., Upper Saddle River, NJ, 1997.
- Pearcey, F. N. „Marketing Implementation: The Implication of Marketing Paradigm Weakness for Strategy Execution”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, no. 3. 1998.
- Qu, R. – Ennew, C. T.: „An Examination of the Consequences of Market Orientation in China”, *Journal of Strategic Marketing*, September 2003.
- Rust, J. R., et. al.: „Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy”, *Journal of Marketing*, January 2004.
- Stoclhorst, W. J. – Van Raaid, M. E.: „On Explaining Performance Differentials. Marketing and the Managerial Theory of the Firm”, *Journal of Business Research*, no. 57, 2004.
- Subin, I. – Workman, Jr.: „Market Orientation Creativity and new Product Performance in High-Technology Firms”, *Journal of Marketing*, April 2004.
- Woodall, N.: „A Structural, Attribution and Dispositional Perspective”, *Journal of the Academy of Marketing Science Review*, no.20, 2003.

DOC. DR DARKO LACMANOVIĆ
Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu, Zajednica fakulteta „Mediteran”, Bar

**STIL RUKOVOĐENJA
MENADŽERA PRODAJE
– PRIMER HOTELIJERSTVA CRNE GORE**

Režime: Menadžeri prodaje raspolažu upravljačkim instrumentima kojima mogu da podstaknu latentne napore i performanse prodavaca. Rukovođenje je proces u kojem jedna osoba utiče na ponašanje drugih ljudi u cilju postizanja određenih rezultata. Efikasnost rukovođenja se zasniva na personalnim karakteristikama, menadžerskim vještinama i ponašanju menadžera prodaje.

Menadžer prodaje u hotelijerstvu Crne Gore, u prosjeku gledano, uglavnom naglašava detalje, činjenice, izvjesnost. Odlučan je i praktičan mislilac, fokusiran na kratkoročne, realistične ciljeve. Razvija pravila i procedure za procjenjivanje performansi. Menadžeri prodaje posmatranih hotelijerskih preduzeća, shodno utvrđenom psihološkom profilu stila rukovođenja, uglavnom imaju pozitivne stavove prema timskom radu, suočavanju sa tehnološko-tržišnim izazovima buduće prodaje, daljem stručnom usavršavanju na bazi različitih savremenih metoda obuke i primjeni novih tehničko-tehnoloških rješenja i koncepcata u prodaji.

Ključne riječi: menadžment prodaje, motivacija, rukovođenje.

1. Uvod

Cilj rada je uočavanje dominantnog stila rukovođenja menadžera prodaje u hotelijerstvu Crne Gore i ukazivanje na moguće pravce unapređenja prodajnih aktivnosti sa aspektom kvalitetnog rukovođenja.

U prvom dijelu rada daje se teoretski sažetak pojma i uloge rukovođenja u procesu izvođenja prodajnih aktivnosti. Drugi dio sadrži prezentaciju rezultata primarnog istraživanja stila rukovođenja menadžera prodaje u hotelijerskim preduzećima Crne Gore. Zaključak upućuje na važnost unapređenja postojećih rukovodnih sposobnosti menadžera prodaje u crnogorskom hotelijerstvu, s obzirom na suočavanje sa savremenim prodajnim izazovima.

2. Rukovođenje kao funkcija menadžmenta prodaje – pojam i uloga

2.1. Motivacija prodajnog osoblja

Motivisanje prodajnih npora, prema Stantonu i Spirou, obično uključuje tri dimenzije: intezivnost, istrajnost i izbor.¹ Intezivnost se odnosi na obim utrošenog napora prodavca za određeni zadatak; istrajnost pokazuju koliko dugo će prodavac ulagati dalji prodajni napor; izbor se odnosi na prodavčev izbor specifičnih aktivnosti radi postizanja poslovnih rezultata.

Sistem nagrađivanja zasniva se na motivacionom miksu, koji se sastoji iz sljedećih elemenata:

I Finansijsko nagrađivanje

- A) Osnovni sistem nagrađivanja:
 - Plata
 - Provizije
 - Bonusi
 - Dodatne finansijske nadoknade
- B) Prodajna takmičenja

II Ne-finansijsko nagrađivanje

- A) Priznanja, kao što su značke, trofeji, sertifikati
- B) Pohvale i podsticaji od strane menadžmenta
- C) Unapređenje radnog mjeseta
- D) Mogućnost za promociju (to može takođe biti finansijsko nagrađivanje)

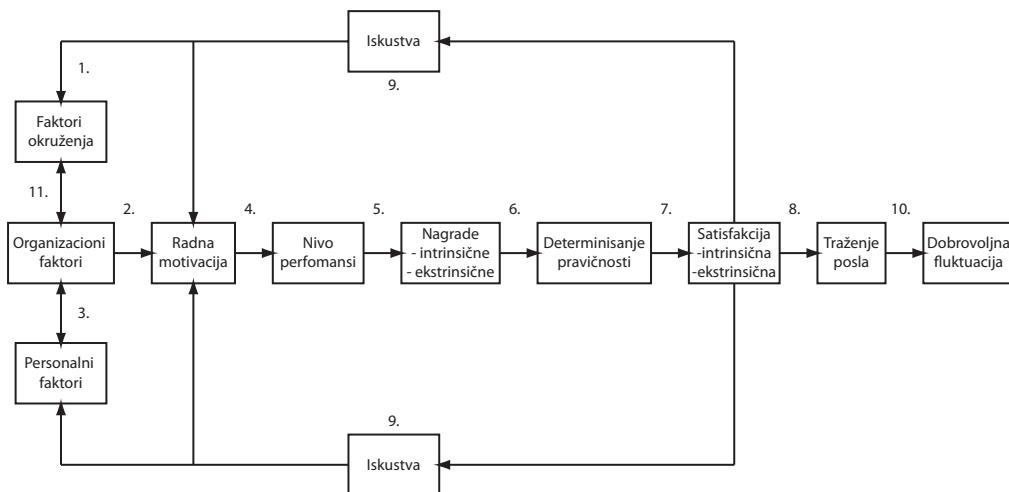
III Ostali elementi

- A) Prodajni sastanci i konvencije
- B) Rukovođenje i nadzor
- C) Prodajni trening programi
- D) Prodajno mentorisanje
- E) Elementi prodajnog planiranja
 - Prognoze
 - Budžeti
 - Prodajne kvote
 - Prodajna područja
- F) Evaluacija prodajnih performansi
- G) Elementi opštег menadžmenta
 - Organizacione strukture
 - Stil rukovođenja menadžmenta
 - Komunikacioni kanali

¹ W. Stanton, R. Spiro, *Management of Sales Force*, Irwin/McGraw-Hill, New York, 1995.

Megatrend revija, vol. 2 (2) 2005.

Problem „plafoniranja“ prodavaca (prodavci koji su dostigli određeni nivo razvoja, bez daljih pomaka), u budućnosti će i dalje predstavljati izazov za prodajne menadžere. Važno je da menadžeri prodaje prepoznačaju uzroke „plafoniranja“ i rade sa ovim prodavcima u cilju prevazilaženja tih problema. Segmentacija prodajne strukture, grupisanjem prodavaca prema njihovim motivacionim potrebama sa ponudom različitih nagradnih sistema za svaku pojedinu grupu, predstavlja inovativan pristup izazovima motivacije prodajnog osoblja (Stanton, Spiro, 1995). Ponašanje prodavaca u procesu motivacije može se ilustrovati sledećom slikom.



Slika 1. Ponašanje prodavaca u procesu motivacije

Izvor: M. C. Futrell, *Sales Management, Teamwork, Leadership and Technology*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, 1998.

C. M. Futrell predlaže slijedeće motivacione tehnike:

1. Timski rad – podsticanje timskog rada. Menadžer prodaje treba da nastoji da kreira snažne prodajne timove.
2. Ovlašćivanje – davanje prodavcima neophodnih ovlašćenja da bi izvršavali svoje obaveze.
3. Komuniciranje – pojašnjavanje svojih ideja i ciljeva prodajnom osoblju.
4. Slušanje – pažljivo slušanje prodavaca, razmatranje njihovih kratkoričnih i dugoročnih ciljeva.
5. Zapažanje – menadžeri treba da priznaju i nagrade za izuzetna dostignuća.
6. Integritet – održavanje obećanja, ne mijenjanje planova u toku godine, davanje dobrih primjera.
7. Propitivanje – svijest o kontinuitetu motivacionog procesa i promjenama u prodajnoj strukturi.

8. Jedinstvo – dobar menadžer prodaje će ujediniti prodajni tim razvijanjem kooperativnosti među članovima prodajnog tima.
9. Oduševljenje – davanje inspiracije kroz pošteno priznanje uspjeha prodavaca, respektovanje njihovog mišljenja.
10. Postavljanje standarda – postavljanje visokih standarda i uvjeravanje prodavaca da rade u izuzetnoj kompaniji.

Pojedinci se različito motivišu; prema tome, menadžeri ne mogu motivisati sve članove prodajne strukture odjednom. Takođe, menadžer treba da razmotri ukupan doprinos prodaje ciljevima kompanije kad ustanovljava prodajni sistem nagrađivanja.²

Na osnovu istraživanja poslovnog zadovoljstva i nivoa lojalnosti preduzeću, E. Babakus sugeriše da zadovoljstvo radnim mjestom ima važne posljedice povezane sa fluktuacijom prodavaca, što se izražava kroz nekoliko uočenih činjenica.³

Prvo, viši nivo zadovoljstva vodi do osjećaja da radno mjesto ispunjava očekivanja i do višeg nivoa lojalnosti preduzeću. Viši nivo zadovoljstva radnim mjestom i lojalnost organizaciji su povezani sa nižim nivoom sklonosti ka napuštanju organizacije.

Druge, mogućnosti prodajnog menadžmenta da povećaju zadovoljstvo radnim mjestom izgleda da je povezana sa smanjivanjem konfliktne i dvomisljene prodajne uloge (izražava se kroz prodavčev neiskren i nejasan pristup, kupac ne zna koga prodavac predstavlja, npm. D. L.) i povećavanja prodavčeve percepcije organizacione podrške koja se izražava kroz obuku, sistem nagrađivanja, vođenje i ostale aktivnosti menadžmenta.

Treće, uloga obuke sugeriše da ona ima veliki udio u potencijalnoj vrijednosti razumijevanja zadovoljstva radnim mjestom. Prodajna organizacija obezbijeđuje ekstenzivnu obuku, koja počinje inicijalnom orijentacijom prema prodajnom poslu kroz različite aspekte prodaje, odnosa sa klijentima, poznavanja proizvoda i poslovanja kompanije.

Četvrto, nije pronađena pozitivna veza između obuke i performansi. To možda ukazuje na činjenicu da ostali faktori igraju važniju ulogu u prodavčevim performansama, iako to nije konzistentno sa savremenim shvatanjem menadžmenta i praksom.

Peto, uloga nagrađivanja u modelu poslovnog zadovoljstva je usmjerena ka zadovoljenju poslovnih očekivanja i očekivanoj organizacionoj podršci. Nije nađena korelacija između nagrađivanja i unutrašnje motivacije. Nagrađivanje ima relevantnu ulogu u modelu poslovnog zadovoljstva.

Sesto, očekivana organizaciona podrška utiče na način na koji prodavac vidi svoj odnos sa organizacijom u svetu prepoznavanja individualnog postignuća, zadovoljenja sopstvenih potreba, razmatranja personalnih pogleda i nuđenja pomoći kada je potrebna.⁴

² M. C. Furtell, *Sales Management, Teamwork, Leadership and Technology*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, 1998.

³ E. Babakus et al., „Examining the role of organizational variables in the salesperson job satisfaction model”, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.

⁴ Op. cit.

Rezultati istraživanja u vezi sa efektima „psihičke iscrpljenosti” prodavaca na menadžment prodaje, ukazuje na više činjenica. Prema P. S. Braunu, konkurenčija za nagradu, status čak i opstanak u organizaciji, česta je metoda koju koriste prodajni menadžeri da bi motivisali prodavce za bolje izvršavanje prodaje.⁵ Rezultati „Galupovog“ istraživanja⁶ u kojem su ispitivani stavovi više od pola miliona prodavaca, pokazuju da je lična karakteristika velikih prodavaca da su oni takmičari, ljudi koji „želete pobijediti kolege ili konkurenčiju“.

Iako je visoka prodajna efikasnost najznačajniji cilj menadžmenta prodaje, istraživanja pokazuju da je uspostavljanje izazovnih ličnih ciljeva važan međukorak ka realizaciji glavnog cilja. Lični ciljevi se ocjenjuju kao „usmjerivači prodajne akcije“. Rezultati istraživanja pokazuju da interakcija između konkurentske prijetnje i konkurentske psihološke klime utiče na prodavčovo samopostavljanje ciljeva.⁷

Zadovoljstvo radnim mjestom je kritično za prodajnu organizaciju. Swift Ovens i Kembel uočavaju da postoje tri dimenzije koje su signifikantno povezane sa poslovnim zadovoljstvom na radnom mjestu menadžera prodaje: autonomija, kohezija i pritisak (poslovni). Ovo implicira da psihološka klima prodajne organizacije koju karakteriše autonomija, kohezija i odsustvo pritiska treba da utiče na stvaranje radnog okruženja u kojem su prodajni menadžeri ukupno zadovoljni svojim radnim mjestima.⁸

Razmatrajući faktore koji utiču na interakciju uloženog radnog napora i rezultata rada prodavaca, R. Srivastava utvrđuje da je napor ključni element koji doprinosi prodajnom uspjehu i koji je u potpunosti pod kontrolom svakog pojedinog prodavca – unutar čega ljudi mogu regulisati intezitet kojim izvršavaju svoje zadatke. Nasuprot tome, rezultati prodaje nisu u potpunosti pod kontrolom prodavca, već su predmet čudljivosti tržišnih uslova. Ipak, ako je sve ostalo jednako, prodavci koji iskazuju veći napor trebalo bi bolje da prodaju.

Menadžeri prodaje se tradicionalno oslanjaju uglavnom na finansijsko nagradjivanje da bi podstakli prodavce na veće prodajne napore. Preovlađujuće mišljenje je da uloženi napor pozitivno utiče na prodajne pefofomance.

R. Srivastava ističe činjenicu da prodajni menadžeri imaju ključnu ulogu u pojedinačnim prodajnim rezultatima. Inspirisanjem prodavaca za veće radno angažovanje, prodajni menadžeri drže upravljačke instrumente da podstaknu latentne prodajne napore i performanse.⁹

⁵ P. S. Brown et al., „Effects of trait competitiveness and perceived intraorganizational competition on salesperson goal setting and performance”, *Journal of Marketing*, vol. 62, no. 4, Chicago, 1998, str. 88-99; prema: A. E. Locke, P. G. Latham, *A Theory of Coal Setting Task Performance*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1990.

⁶ Gallup Management Consulting Group

⁷ P. S. Brown et al., op. cit.

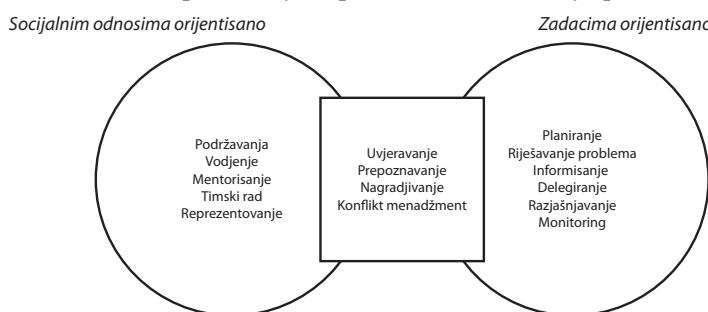
⁸ C. Swift Owens, C. Campbell, „Psychological climate: Relevance for sales managers and impact on consequent job satisfaction”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 6, no. 1, Statesboro, 1998, str. 27-38.

⁹ R. Srivastava et al., „The will to win: An investigation of how sales managers can improve the quantitative aspects of their sales force's effort”, *Journal of Marketing Theory and Practice*,

2.2. Rukovođenje prodajom

Stanton i Spiro definišu rukovođenje kao „proces u kojem jedna osoba utiče na ponašanje drugih ljudi radi postizanja određenih ciljeva”.¹⁰ Efikasnost rukovođenja zasniva se na personalnim karakteristikama, menadžerskim vještinama i ponašanju menadžera prodaje. Personalne karakteristike obuhvataju samopovjerenje, inicijativnost, energičnost, kreativnost i zrelost u odlučivanju. Menadžerske vještine se sastoje od: vještine riješavanja problema, interpersonalnih vještina, komunikacionih vještina i vještine uvjeravanja. Menadžersko ponašanje predstavlja mjeru dobrog rukovođenja i obuhvata set različitih aktivnosti razvrstanih u dva osnovna stila ponašanja.

Stilovi menadžerskog ponašanja u procesu rukovođenja prikazani su na slici 2.



Slika 2. Stilovi menadžerskog ponašanja

Izvor: W. Stanton, R. Spiro, *Management of Sales Force*, Irwin/McGraw-Hill, New York, 1995.

Poslovna situacija, svaka za sebe, determiniše odgovarajući nivo svakog menadžerskog postupanja/ponašanja.

C. M. Futrel naglašava tri ključna termina u procesu rukovođenja: ljudi, uticaj i ciljevi.¹¹ Rukovodioci prodaje koji imaju sposobnosti lidera moraju imati kapacitet da motivišu ljude da rade više nego što se normalno očekuje. Lideri podižu svjesnost osoblja u vezi sa novim rezultatima i motivišu ih da prevaziđu sopstvene interese za dobrobit prodajnog sektora ili kompanije. Lideri nastoje da budu manje predvidivi od ostalih menadžera. Oni kreiraju atmosferu promjena i treba da imaju vizionarske ideje koje stimulišu ljude da rade više. Lideri utiču na emocije ljudi; stoje iza određenih stvari, pojašnjavaju svoju viziju ostalima i motivišu ih da je realizuju.

Prema Futrelu, lideri posjeduju sljedeće karakteristike; imaju snažan, definisan osjećaj za svrhu, znaju šta treba da se uradi.¹² Efikasni su u komuniciranju, pa

vol. 9, no. 2, Statesboro, 2001, str. 11-26.

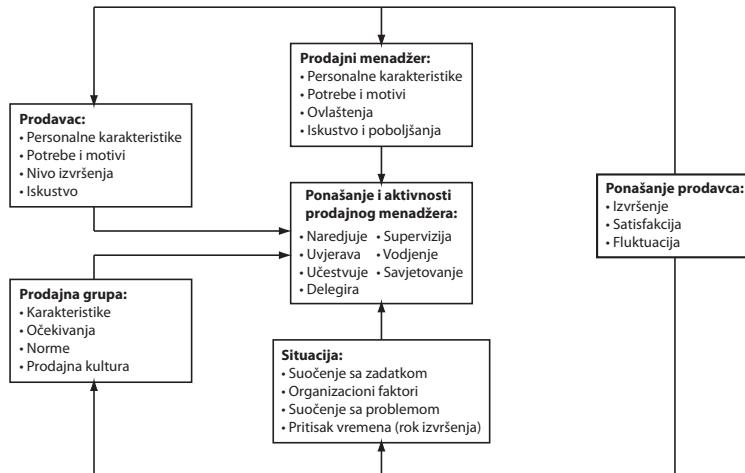
¹⁰ W. Stanton, R. Spiro, op. cit.

¹¹ M. C. Furtell, op. cit.

¹² M. C. Furtell, op. cit.

pojašnjavaju svoju viziju budućnosti. Uporni su i spremni da utroše vreme koliko god je to potrebno da bi se ostvarili željeni rezultati. Samopouzdani su jer znaju svoje jake strane, slabosti, vještine i sposobnosti. Uče, pa su informisani i tako razvijaju nove vještine i poboljšavaju stare. Vole svoj posao, vide rad kao avanturu i stalno ga osvježavaju. Harizmatični su; sposobni da privuku i ujedine ljude u zajedničkom naporu. Uspostavljaju međuljudske odnose koji su zasnovani na povjerenju, poštovanju i pažnji. Preuzimaju rizik. Voljni su da ispituju i eksperimentišu sa bilo kojim resursom koji može poslužiti svojoj krajnjoj svrsi. Voljni da pomognu drugima u postizanju ciljeva. Uklanaju prepreke ostvarenju ciljeva prodajnog personala i pomažu im da postignu uspjeh na svom radnom mjestu. Nisu samo menadžeri i supervizori. Oni su „klasa“ između ostalih. Istinski lider ima sposobnost da motiviše i inspiriše ljude da napreduju i uče dok pretvaraju san u realnost. Svako od njihovih prodavaca osjeća da ima kontrolu nad svojom sudbinom. Svaka osoba se osjeća važnom i značajnom.

Moguće je identifikovati šest ključnih faktora rukovođenja za postizanje željenog nivoa izvršenja prodajnih aktivnosti, što je prikazano na slici 3.



Slika 3. Situacioni model rukovođenja prodajnim personalom

Izvor: M. C. Futrell: Sales Management, Teamwork, Leadership, and Technology, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, 1998.

Postoje četiri osnovna stila rukovođenja prodajom, na bazi zadatku orijentisanog i ljudima orijentisanog pristupa, što se ilustrije matricom rukovođenja prikazanoj na slici 4.

Orijentacija na osoblje	Jaka	Prodajni menadžer i prodavac odlučuju zajedno	Prodajni menadžer odlučuje sa diskusijom na temu: Zašto?
	Stil 3: Učestvuje	Stil 2: Uvjerava	
	Stil 4: Delegira	Stil 1: Naredjuje	

Slaba	Prodavac odlučuje	Prodajni menadžer odlučuje	
	Slaba	Orijentacija na zadatak	Jaka

Slika 4. Stilovi rukovođenja prema osnovnim konceptima

Izvor: M. C. Futrell, Sales Management, Teamwork, Leadership, and Technology, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, 1998.

Menadžeri prodaje koriste ovlašćenje kao sredstvo uticaja na prodajnu strukturu. Unutar prodajne organizacije lideri imaju uobičajenih pet resursa ovlašćenja: legitimitet, nagrađivanje, prinudu, ekspertizu i reference.¹³ Rukovođenje je važan element razumijevanja menadžerskog procesa. Menadžeri prodaje koji se u svom rukovođenju više orijentisu na osoblje, bolji su rukovodioci: oni povezuju nagrade sa naporima svojih prodavaca na korektan način; ne miješaju se u aktivnosti svojih prodavaca, osim ako se ne pojave problemi.¹⁴ Ovakvi menadžeri takođe pokazuju veće sposobnosti uticaja na osoblje jer imaju harizmu, spremni su da sa osobljem razmotre situaciju i na taj način ga intelektualno stimulišu.

Istraživanja pokazuju da se u praksi manje vrijednuje rukovođenje koje je slabo orijentisano na osoblje. To se objašnjava činjenicom da su menadžeri prodaje na nižim organizacionim nivoima upravljanja fokusirani na dnevne operativne detalje, prepustajući ostale elemente vođenja višim nivoima menadžmenta. Tada su odnosi prodavac – prodajni menadžer primarno uspostavljeni na ekonomskoj osnovi.

Stil odlučivanja je usko povezan sa načinom rukovođenja. Menadžeri koji karakteristično brzo i pažljivo donose odluke zapažaju se kao menadžeri viših perfomansi od onih koji kasne ili izbjegavaju da donose odluke ili ignorišu činjenice. Budući da se na osnovu istraživanja pokazalo da intuitivni, spontani stilovi odlučivanja ne utiču na menadžerske perfomanse, sugerise se da takvi stilovi ne utiču ni na kvalitet odlučivanja ili implementaciju odluka. Zbog toga se preporučuje da menadžeri prodaje budu sistematični u svojim odlukama umjesto oslanjanja na „dobar osjećaj“. Odlučnost, kao suprotnost izbjegavanju donošenja odluka, utiče na to da se zaključivanje prodaje pretvoriti u situaciju koju karakteriše brza i jasna akcija. Ova osobina se vrednuje kod menadžera prodaje zato što daje

¹³ Op. cit.

¹⁴ A. F. Russ et al., „Leadership, decision making and performance of sales managers: A multilevel approach“, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.

vidljiv rezult u brzom obavljanju poslova i manjem stresu za podređene koji troše manje vremena za razmišljanje, pitajući se šta će biti odlučeno i kako će to uticati na njih.

Praktično, menadžeri prodaje treba kontinuirano da smanjuju dvosmislenost i nedorečenost u djelovanju.¹⁵ Ulažući sopstveno vrijeme u proces socijalizacije novih prodavaca, menadžer može razjasniti eventualne nejasnoće u radu. Menadžeri prodaje mogu koristiti navedeno vrijeme da jasno definišu ciljeve i očekivanja svih prodavaca. Stalna komunikacija u vezi sa organizacionim promjenama, komunikacija u vezi s anticipiranjem načina kako će promjene uticati na prodavce, uključujući modeliranje prihvatanja promjena, primjeri su liderskog razmatranja i pojašnjenja ponašanja koje ima značajnu ulogu u smanjivanju konflikta i nedorečenosti.

J. A. Dubinski zapaža da su menadžeri raspodijeljeni po različitim pozicijama na bazi njihovog područja specijalizacije i imaju odvojene odgovornosti i dužnosti od svojih kolega na nižem i višem nivou hijerarhijske ljestvice.¹⁶ Na primjer, menadžeri nižeg nivoa nastoje da se fokusiraju na nadzor podređenih; nasuprot tome, menadžeri višeg nivoa vode računa o strateškom planiranju, monitoringu poslovnih indikatora, analiziraju organizacione perfomanse i koordiniraju različite funkcionalne jedinice. Što se pojedinci više uspinju u hijerarhijskoj ljestvici – postaju manje povezani sa nivoom prodajnog osoblja. Takođe, na nižim organizacionim nivoima, radna mjesta su obično jasnije definisana i menadžeri imaju kratkoročne ciljeve, dok su pozicije na višem nivou slabije definisane i više usmjerene ka postizanju dugoročnih strateških ciljeva. Uočava se sledeće: kako se menadžer prodaje kreće od prve linije preko srednjeg do top menadžmenta, tehničke vještine (sposobnosti da se izvode specijalizovani zadaci koji iziskuju određeni proces) postaju manje kritične, a konceptualne i vještine odlučivanja dobijaju više na značaju. Menadžeri prodaje nižeg nivoa treba da imaju „sposobnosti nadgledanja”, menadžeri srednjeg nivoa – „sposobnosti menadžerisanja”, menadžeri višeg nivoa – „administrativne i rukovodne sposobnosti”.

Razlike u shvatanju zahtjeva na prodajnom radnom mjestu između menadžera prodaje i prodavca, prema istraživanju R. K. Evansa, imaju značajan uticaj na rezultate rada prodavca.¹⁷ Ako menadžeri prodaje imaju različitu percepciju zahtjeva na radnom mjestu od svojih prodavaca, a ovi to ne znaju, oni tada nisu u poziciji da preduzmu korektivne akcije. U tom slučaju menadžeri moraju da se potrude da bolje razumiju kako njihovi prodavci vide svoju ulogu na radnom

¹⁵ E. Jones et al., „Leader behavior, work-attitudes, and turnover of salespeople: An integrative study”, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.

¹⁶ J. A. Dubinsky et al., „Satisfaction with sales manager training – Design and implementation issues”, *European Journal of Marketing*, vol. 35, no. 2, Bradford, 2001, str. 27.

¹⁷ R. K. Evans et al., „Salesperson and sales manager perceptions of salesperson job characteristics and job outcomes: A perceptual congruence approach”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol.10, no. 4, Statesboro, 2002, str. 30-45.

mjestu. Takođe, menadžeri moraju da budu svjesni relativne veličine i vrijednosti razlika koje postoje između njih i njihovih prodavaca i shvatanja karakteristika radnog mjesta. Prevladavanje mogućih nesporazuma možda sugerise na potrebu primene efikasnijih mehanizama posredstvom kojih bi menadžeri prodaje bili u dodiru sa perecepцијама prodavaca u vezi sa njihovim radnim mjestom. U tom smislu, menadžeri treba više da se oslanjaju na elektronsku komunikaciju. Tradicionalne metode terenskog nadzora treba da budu zamijenjene ili poboljšane tehnikama koje dozvoljavaju menadžmentu da upravlja većim brojem prodavaca, ali da ipak ostane u dodiru sa realnošću prodavčevog posla.

3. Stil rukovođenja menadžera prodaje u hotelijerstvu Crne Gore

3.1. Metodološke napomene

Istraživanje procesa upravljanja prodajnom funkcijom u hotelijerstvu Crne Gore (posebno stila rukovođenja) koje je sprovedeno 2003. godine, zasnovano je na primjeni anketne metode na signifikantnom uzorku hotelijerskih preduzeća. Anketiranje je vršeno putem ciljanog intervjua sa menadžerima prodaje u hotelskim preduzećima.

Tabela 1. Učešće posmatranih preduzeća u ukupnim pokazateljima na nivou Crne Gore

Naziv preduzeća	Broj objekata	Broj soba	Broj kreveta	Učešće u broju objekata	Učešće u broju soba	Učešće u broju ležaja
HTP „Ulcinjska rivijera”	8	1.492	3.536	11%	13%	13%
HTP „Mimoza”	3	200	606	4%	2%	2%
HTP „Primorje“	2	452	930	3%	4%	4%
„Montenegro Stars“ grupa hotela	3	383	815	4%	3%	3%
HTP „Miločer”	2	183	376	3%	2%	1%
HTP „Boka”	6	1.316	2.625	8%	12%	10%
HIT Montenegro	1	180	338	1%	2%	1%
HTP „Budvanska Rivijera”	6	1.501	3.882	8%	13%	15%
Ukupno	31	5.707	13.108	42%	51%	50%
Hoteli u Crnoj Gori, ukupno	74	11.198	26.468	100	100	100

Nivo signifikatnosti istraživanja utvrđen je na bazi relativnih parametara učešća posmatranih preduzeća u ukupnim pokazateljima na nivou Crne Gore. Pokazatelji dati u tabeli 1. su: broj objekata, broj soba i broj ležaja.

Na osnovu navedenih pokazatelja, može se smatrati da je posmatrani uzorak hotelskih preduzeća dovoljno signifikantan za relevantno zaključivanje.

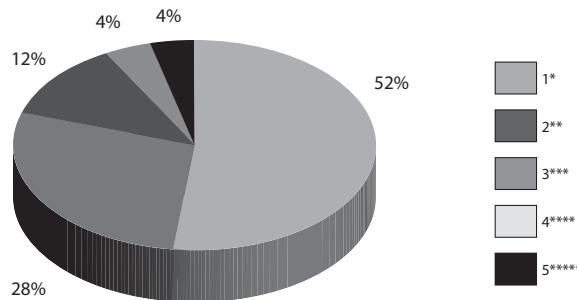
U strukturi vlasništva uzorkovanih preduzeća dominiraju preduzeća u državnom vlasništvu (pet preduzeća) i dva preduzeća u privatnom vlasništvu („Montenegro Stars“ i HIT Montenegro).

Prostorna distribucija lokacija posmatranih preduzeća obuhvata Boku Kotorsku (Herceg Novi i Tivat) i Crnogorsko primorje (Budva, Bečići, Pržno – Sveti Stefan, Ulcinj).

Prema sezonskoj koncentraciji turističke tražnje, dominiraju hoteli sa sezonskim radom.

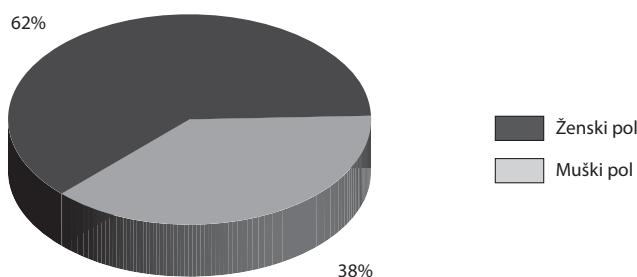
Prema tipu hotela obuhvaćeni su uglavnom odmarališni hoteli sa pansionskim poslovanjem; u manjem broju gradski hoteli tipa garni hotel.

Kvalitativna struktura smještajnih kapaciteta u posmatranim hotelima, prikazana je na slici 5.



Slika 5. Kvalitativna struktura smještajnih kapaciteta u posmatranim hotelima

Struktura uzorkovanih hotela ne odstupa bitno od kvalitativne strukture ukupnih hotelskih kapaciteta u Crnoj Gori u 2003. godini (1* 8%; 2** 45%; 3*** 28%; 4**** 17%; 5***** 2%).¹⁸



Slika 6. Polna struktura anketiranih menadžera prodaje

Polna struktura anketiranih menadžera prodaje prikazana je na slici 6.

¹⁸ Grupa autora, *Podsticaji za turističke investicije – uporedna analiza – proširena za Crnu Goru*, DEG, Bearing Point GmbH, Düsseldorf, 2003.

Dakle, većina anketiranih menadžera prodaje su žene.

Anketni upitnik je u osnovi strukturiran u dvije cjeline. Prvi dio obuhvata pitanja na osnovu kojih se definišu osnovni podaci o smještajnim kapacitetima u posmatranim preduzećima i hotelima, kao što su: broj objekata, broj soba, broj ležajeva. Drugim dijelom se, na bazi test metode, procjenjuje stil rukovođenja menadžera prodaje.

3.2. Rezultati istraživanja

Različitost organizacionih struktura nameće specifičnost mikrorganizacionih struktura prodajne funkcije za svako pojedinačno preduzeće. Prodajom upravljaju: rukovodilac službe prodaje (dva preduzeća), komercijalni direktor (dva preduzeća), direktor marketinga i prodaje (jedno preduzeće), vođa marketinga (jedno preduzeće), direktor prodaje (dva preduzeća). U dva preduzeća postoji mjesto šefa prodaje i u jednom zamjenik direktora. Neposredni izvršioci – prodavci su uglavnom referenti (4 preduzeća), organizator prodaje (1 preduzeće), rezervacije (1 preduzeće), turistički operater i fakturista (1 preduzeće).

Opis poslova i radnih zadataka na radnim mjestima u prodajnoj strukturi prema zahtjevima za stručnu spremu, znanju jezika i poznavanju rada na računaru u posmatranim preduzećima, predstavljen je u tabeli 2.

Obavezni zahtjevi stručne spreme za rukovodeća mjesta u prodajnoj strukturi svih posmatranih preduzeća je visoka stručna spremna (VSS); znanje dva jezika (pet preduzeća), jednog jezika (dva preduzeća); obavezno poznavanje rada na računaru (sva preduzeća).

Radna mjesta šefova imaju zahtjev stručne spreme VSS ili više stručne spreme (VŠS), znanje dva jezika i poznavanje rada na računaru.

Neposredni izvršioci – prodavci imaju zahtjev stručne spreme VSS (dva preduzeća), VSS/VŠS (šest preduzeća), srednje stručne spreme (SSS) (jedno preduzeće); znanje dva jezika (četiri preduzeća), znanje jednog jezika (dva preduzeća).

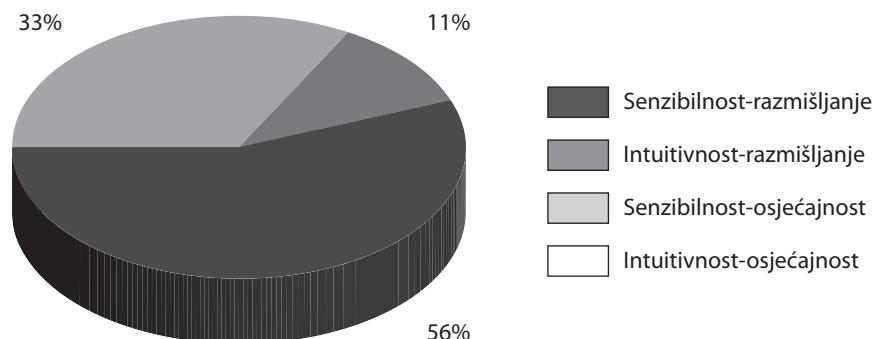
Liniju rukovođenja prodajom posmatrana preduzeća uspostavljaju na jedan od sljedećih načina: 38% preduzeća u liniji: referent prodaje – šef prodaje – komercijalni direktor, ili direktor prodaje – generalni direktor; 25% preduzeća u liniji: referent prodaje – šef prodaje – generalni direktor; 0% preduzeća u liniji: referent prodaje – direktor hotela; 38% preduzeća u liniji: referent prodaje – komercijalni direktor, ili direktor prodaje – generalni direktor.

Motivacioni faktori u posmatranim preduzećima su: u 75% preduzeća – plata; 0% preduzeća – procenat od ostvarenog prometa; u 0% preduzeća – plata plus procenat od ostvarenog prometa; u 13% preduzeća – plata sa korekcijom prema ostvarenju plana prodaje; u 13% preduzeća – plata plus stimulans.

Tabela 2. Opis poslova i radnih zadataka na radnim mjestima
u prodajnoj strukturi posmatranih preduzeća

Naziv preduzeća	HTP „Ulcinjska rivijera”	HTP „Mimoza”	HTP „Primorje”	„Montenegro Stars” Hotels Group	HTP „Miločer”	HTP „Boka”	HIT Montenegro	HTP „Budvanska rivijera”
Naziv radnog mjesa rukovodioca	Direktor prodaje	Komerčijalni direktor	Komerčijalni direktor	Direktor marketinga i prodaje	Rukovodilac službe prodaje	Rukovodilac službe prodaje	Vođa marketinga	Direktor prodaje
Zahtjev stručne spreme	VSS	VSS	VSS	VSS	VSS	VSS	VSS	VSS
Zahtjev jezika	2 jezika	1 jezik	2 jezika	2 jezika	2 jezika	2 jezika	1 jezika	
Poznavanje rada na računaru	Da	Da	Da	Da	Da	Da	Da	
Naziv radnog mjesa	Šef prodaje	Turistički operater	Referent prodaje	Zamjenik direktora	Organizator prodaje	Samostalni referent prodaje za domaće tržište	Šef prodaje	Šef službe marketinga
Zahtjev stručne spreme	VSS/VŠS	VŠS/SSS	VSS	VSS	VŠS/SSS	VSS/VŠS	VSS/VŠS	VSS
Zahtjev jezika	2 jezika	2 jezika	1 jezik	2 jezika	1 jezik		2 jezika	
Poznavanje rada na računaru	Da	Da	Da	Da	Da	Da	Da	
Naziv radnog mjesa	Referent prodaje i marketinga	Fakturista		Rezervacije		Samostalni referent prodaje za ino-tržište	Referent prodaje	Referent prodaje
Zahtjev stručne spreme	VŠS/SSS	SSS		VSS		VSS/VŠS	VSS/VŠS	VSS/VŠS
Zahtjev jezika	2 jezika			2 jezika		2 jezika	2 jezika	
Poznavanje rada na računaru	Da	Da		Da		Da	Da	
Naziv radnog mjesa								Referent za izlete i animaciju
Zahtjev stručne spreme								VŠS

Prikaz rezultata testiranja stila rukovođenja menadžera prodaje u posmatranim preduzećima dat je na slici 7.



Slika 7. Stilovi rukovođenja menadžera prodaje u posmatranim preduzećima

Testiranjem stilova rukovođenja menadžera prodaje u posmatranim preduzećima utvrđeno je slijedeće:

a) Grupi „Senzibilnost – razmišljanje” pripada 56% menadžera. Oni naglašavaju detalje, činjenice, izvjesnost. Odlučni su, praktični mislioci; fokusirani na kratkoročne, realistične ciljeve. Razvijaju pravila i procedure za procjenjivanje perfomansi.

b) Grupi „Intuitivnost – razmišljanje” pripada 33% menadžera. Oni pokazuju zainteresovanost za tekuće, životne, ljudske probleme. Kreativni su, progresivni mislioci sa sposobnošću opažanja. Radije naglašavaju detaljne činjenice u vezi sa zaposlenima nego zadatke. Fokusirani su na strukturiranje organizacije u korist zaposlenih.

c) Grupi „Senzibilnost – osjećajnost” pripada 11% menadžera. Oni preferiraju bavljenje teoretskim ili tehničkim problemima. Pragmatični su, analitični, metodični i savjesni. Fokusirani su na mogućnosti korišćenja interpersonalne analize. U stanju su da razmotre brojne opcije i probleme simultano.

d) Grupi „Intuitivnost – osjećajnost” pripada 0% menadžera. Menadžeri koji bi pripali ovoj grupi, inače, izbjegavaju posebnosti. Harizmatični su, participativni, korisni i orijentisani prema ljudima. Fokusirni na opšte aspekte, opšte teme i osjećajnost. Decentralizuju proces odlučivanja, uspostavljaju malo pravila i procedura.

Menadžer prodaje u posmatranim preduzećima, u prosjeku, pripada grupi „Senzibilnost – razmišljanje”. Dakle, u hotelijerstvu Crne Gore prosječni menadžer prodaje uglavnom naglašava detalje, činjenice, izvjesnost. Odlučan je, praktičan mislilac; fokusiran na kratkoročne, realistične ciljeve. Razvija pravila i procedure za procjenjivanje perfomansi.

Razmatrajući test pitanja o stilu rukovođenja, utvrđeni su slijedeći procenti pozitivnih odgovora anketiranih menadžera:

I dio

1. Više mi je stalo do:
a) ljudskih osjećanja, 50%; b) nihovih prava, 50%.
2. Obično bolje sarađujem sa:
a) maštovitim ljudima, 25%; b) realističnim ljudima, 75%.
3. Veliki kompliment je kad mi kažu da sam:
a) osoba realnih osjećanja, 38%; b) konzistentno razumna osoba, 63%.
4. Radeći nešto sa drugim ljudima, više mi odgovara da to:
a) radim na prihvaćen način, 38%; b) osmislim na svoj način, 63%.
5. Više me nerviraju:
a) čudne teorije, 63%; b) ljudi koji ne vole teorije, 38%.
6. Veliko je priznanje nekog nazvati:
a) osobom sa vizijom, 63%; b) osobom zdravog razuma, 38%.
7. Cešće dozvolim da:
a) moje srce upravlja glavom, 0%; b) moja glava upravlja srcem, 100%.
8. Mislim da je najveća greška:
a) pokazati isuviše topline, 25%; b) biti antipatičan, 75%.
9. Kada bih bio predavač, radije bih predavao:
a) kurseve koji uključuju teoriju, 50%; b) brze kurseve, 50%.

II dio

Više mi odgovara jedan od ponuđenih odgovora:

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| 10. a) saosjećajnost, 43%; | b) opreznost, 57%; |
| 11. a) pravda, 100%; | b) milosrđe, 0%; |
| 12. a) proizvodnja, 33%; | b) dizajn, 67%; |
| 13. a) blag, 67%; | b) strog, 33%; |
| 14. a) nekritičan, 0%; | b) kritičan; 100%; |
| 15. a) doslovno, 67%; | b) figurativno, 33%; |
| 16. a) imaginativno, 0%; | b) činjenično, 100%. |

Najveći procenat pozitivnih odgovora dat je na pitanja: 7b, 11a, 14b, 16b; bez pozitivnog odgovora su pitanja: 7a, 11b, 14a, i 16a.

3.3. Implikacije rezultata istraživanja

Istraživana hotelska preduzeća odražavaju postojeće stanje hotelske industrije Crne Gore u pogledu kvalitativno-kvantitativne strukture smještajnih kapaciteta, strukture vlasništva, makroorganizacione strukture preduzeća, ekonomsko-finansijskih pokazatelja poslovanja, prodajnih perfomansi, cjenovne politike. Istraživanjem su obuhvaćena mala, srednja i velika hotelsko-turistička preduzeća

u državnom i privatnom vlasništvu, sa raznolikom hotelskom ponudom prema različitim tržišnim segmentima. Ostvareni ekonomsko-finansijski rezultati u projektu iskazuju vrijednosti koje su u okviru opštih pokazatelja ukupne crnogorske hotelske industrije.

Posmatrana preduzeća uspostavljaju liniju rukovođenja prodajom od referenta prodaje do generalnog direktora prodaje kroz tri osnovne varijante: referent – šef – direktor – generalni direktor; referent – šef – generalni direktor; referent – direktor – generalni direktor. U preduzećima nije organizovana linija referent – direktor hotela ili neka druga specifična linija. Većina preduzeća ima centralizovanu rukovodeću strukturu iz koje proističu prikazane linije rukovođenja prodajom.

Budući da se efikasnost rukovođenja zasniva na personalnim karakteristikama, menadžerskim vještinama i ponašanju prodajnih menadžera, moguće je dati više karakteristika procesa rukovođenja u posmatranim preduzećima. Prvo, rukovođenje prodajom na bazi linijske rukovodne strukture onemogućuje veću fleksibilnost i kreativnost zaposlenih, smanjuje vrijeme reakcije na tržišne impulse, ali i sužava područje odgovornosti prodavaca. Drugo, rukovodilac prodaje preuzima skoro potpunu odgovornost, ali i ovlašćenja u srazmјernom obimu, čime ograničava pristup ostalima u donošenju odluka i smanjuje fleksibilnost čitave prodajne organizacije. Treće, prodavci nisu u mogućnosti da bitnije utiču na odlučivanje, što u matrici stilova odlučivanja predstavlja zadatku orijentisanu rukovodeću strukturu sa naredbodavnim stilom rukovođenja, gdje prodajni menadžer odlučuje u potpunosti. Prema tome, orijentacija na zadatak je jaka, dok je orijentacija na prodajno osoblje slaba. Ovakva težnja ka birokratizaciji organizacije i procesa rukovođenja predstavlja osnovnu prepreku slobodnog razvoja preduzetničke inicijative unutar organizacije i umanjuje sposobnost inovativnog ponašanja preduzeća. Proces odlučivanja opredijeljuju: brzina reagovanja, prodajno iskustvo, nedostatak složenije analize podataka, lične karakteristike menadžera i subjektivnost u procjeni situacije.

Rukovođenje prodajom očekivanih tržišno-tehnoloških promjena moraće da se dominantno zasniva na timskom radu, participaciji prodajnog osoblja, manjim ovlašćenjima rukovodioca, većim ovlašćenjima prodavaca, smanjivanju težnje ka birokratizaciji. Buduća rukovodna struktura trebalo bi da bude podjednako orijentisana na zadatak i na prodajno osoblje, gdje prodajni menadžer odlučuje diskusijom na temu: zašto? U tom slučaju je jaka orijentacija kako na zadatak tako i na prodajno osoblje. Karakterističan rukovodni stil je odlučivanje kroz uvjeravanje prodajnog osoblja u organizaciji o svrshishodnosti i važnosti postavljenih ciljeva i zadataka. Ovakav stil rukovođenja bio bi uskladen sa turbulentnim promjenama u internom i eksternom okruženju prodajne organizacije.

Motivacioni sistemi svih anketiranih preduzeća zasnivaju se na finansijskom nagrađivanju, uglavnom kroz „čistu“ platu, koja predstavlja direktni oblik nagrade za radno angažovanje. Kombinovanje plate sa određenim stimulacijama na bazi planskog izvršenja ili stimulansa nije uobičajen nagradni sistem, već se radi o

specifičnom nagrađivanju u privatizovanim preduzećima koja imaju određene preduslove za ovaj tip nagradnih sistema. Finansijsko nagrađivanje je, u principu, najčešći oblik motivacije zaposlenih, nezavisno od socio-ekonomskog okruženja, vrste djelatnosti, tipa organizacionog ponašanja preduzeća i stila rukovođenja. Postojeći uslovi poslovanja u većini hotelskih preduzeća predstavljaju limitirajuće okruženje za uspostavljanje različitih vidova sistema nagrađivanja, posebno u prodajnim strukturama. Tržišna nestabilnost na duži rok, finansijska kriza, organizacioni preduslovi i sposobljenost kadrova ne omogućavaju dugoročno planiranje prodaje i uspostavljanje adekvatnog monitoringa rezultata kao osnove za primjenu različitih oblika sistema nagrađivanja.

U posmatrаниm preduzećima uglavnom funkcioniše sistem nagrađivanja koji se zasniva na „čistoj” plati u skladu sa utvrđenim platnim koeficijentima prema opisu poslova i radnih zadataka na određenom radnom mjestu. Nagradni sistem zasnovan na „čistoj” plati za rezultat ima nedovoljno motivisano prodajno osoblje koje ne želi u dovoljnoj mjeri da se radno angažuje, što je vrlo često dodatno uzrokovano nejasnim ili nerealnim planskim zadacima. U tom slučaju, prodajno osoblje svoj radni angažman vezuje isključivo za realizaciju radnog vremena, a ne za ostvarenje obima prodaje. Vrlo nerado se produžava rad preko redovnog radnog vremena, izbjegava se dolazak na posao subotom i nedjeljom, uslovjava se duže prekovremeno radno angažovanje dodatnim bonifikacijama. Rukovodilac prodaje u navedenim situacijama nije uvijek u mogućnosti da adekvatno organizuje posao. To često ima za posljedicu da preuzima obaveza svojih saradnika, da se radno preopterećuje nepotrebnim poslovima i radnim zadacima i, u krajnjem slučaju, skraćuje se vreme za kvalitetan tretman obaveza prioritetnijeg nivoa.

Nedovoljno motivisano prodajno osoblje nije spremno da se u potpunosti suoči sa stresnom situacijom na radnom mjestu, kao skoro svakodnevnom pojavom u većini prodaja. Izbjegavanje stresa pod izgovorom nedovoljne motivacije za posljedicu ima stalno ili privremeno napuštanje radnog mjesta, neadekvatne reakcije na zahtjev klijenata u smislu odlaganja odgovora ili prebrzog neutemeljenog odgovora, neprihvatanje „vrućih” radnih zadataka, donošenje pogrešnih odluka uslijed nedovoljne koncentracije i „uključenosti” u prodajni proces, nereagovanje na kritične tačke u pregovaračkom procesu i gubitak poslova, nezainteresovanost za traženje novih klijenata.

Primjeren nagradni sistem u postojećim organizacionim strukturama koji bi mogao da za rezultat ima veću motivaciju i interesovanje prodavaca za veći radni angažman, mogao bi biti sistem plate sa korekcijom prema stepenu izvršenja plana prodaje. Povećanje obima prodaje u određenom procentu prema planiranoj veličini srazmjerno bi, prema utvrđenom koeficijentu, uticalo na povećanje osnovne plate, dok bi smanjenje prodaje u odnosu na planirani obim za rezultat imalo smanjenje osnovne plate prema definisanom koeficijentu. Noviji organizacioni modeli i stilovi rukovođenja zahtijevaće primjenu šireg raspona nagradnih sistema, što bi uključivalo prodajna takmičenja i razne oblike nefinansijskog nagrađivanja kao

što su: priznanja (značke, trofeji, sertifikati), pohvale i podsticaji od menadžmenta, unapređenje na radnom mjestu, mogućnosti za promociju.

Istraživanjem je utvrđeno da više od polovine menadžera prodaje ima stil rukovođenja koji karakteriše:

- naglašavanje detalja, činjenica i izvjesnost;
- odlučnost i praktično razmišljanje;
- fokusiranost na kratkoročne, realistične ciljeve;
- razvijanje pravila i procedura za procjenjivanje perfomansi.

Nešto više od trećine prodajnih menadžera ističe slijedeće karakteristike svog rukovođenja:

- zainteresovanost za tekuće, životne, ljudske probleme;
- kreativnost, progresivno razmišljanje sa sposobnošću opažanja;
- naglašavanje detaljnih činjenica u vezi sa zaposlenima, prije nego zadatka;
- fokusiranost na strukturiranje organizacije u korist zaposlenih.

Jedna desetina prodajnih menadžera svojim stilom rukovođenja naglašava slijedeće karakteristike:

- sklonost ka bavljenju teoretskim ili tehničkim problemima;
- pragmatičnost, analitičnost, metodičnost i savjesnost;
- fokusiranost na mogućnosti korišćenja interpersonalne analize;
- sposobnost simultanog razmatranja brojnih opcija i problema.

Nijedan od anketiranih menadžera ne pripada grupi koja ima karakteristike stila rukovođenja u slijedećem:

- izbjegavanje posebnosti;
- harizmatičnost, participativnost, korisnost i orijentisanost prema ljudima;
- fokusiranost na opšte aspekte, opšte teme i osjećajnost;
- decentralizacija procesa odlučivanja, uspostavljanje manjeg broja pravila i pojednostavljivanje procedura.

Menadžeri prodaje u hotelijerstvu Crne Gore, u prosjeku, uglavnom naglašavaju detalje, činjenice, izvjesnost. Odlučni su, praktični mislioci. Fokusirani su na kratkoročne, ralistične ciljeve. Razvijaju pravila i procedure za procjenjivanje perfomansi. U prosjeku, oni imaju slijedeće karakteristike kao neposredni rukovodioци:

- podjedanko im je stalo do ljudskih osjećanja i prava;
- znatno bolje sarađuju sa realističnim nego sa maštovitim ljudima;
- smatraju većim komplimentom to što su konzistentno razumne nego osjećajne osobe;

- radije saradnju sa drugim ljudima osmišljavaju na svoj način, nego što rade na već prihvaćen način;
- više ih nerviraju čudne teorije nego ljudi koji ne vole teorije;
- smatraju da je veće priznanje nekog nazvati osobom s vizijom nego osobom zdravog razuma;
- smatraju da im glava upravlja srcem, ne da im srce upravlja glavom;
- smatraju da je znatno veća greška biti antipatičan, nego pokazati isuviše topline;
- kao predavači – treneri, podjednako bi predavali kurseve koji uključuju teoriju i brze praktične kurseve;
- malo više su oprezni nego saosjećajni;
- u potpunosti su naklonjeniji pravdi, a ne milosrdju;
- više su skloni dizajnu, manje proizvodnji;
- više su blagi nego strogi;
- u potpunosti su kritični;
- više su za doslovno nego za figurativno tumačenje;
- u potpunosti prihvataju činjenično, ne imaginativno obrazlaganje.

Stil rukovođenja menadžera prodaje u hotelijerstvu Crne Gore proizilazi iz opšteprihvaćenih shvatanja o načinu, metodama i ciljevima rukovođenja u praksi najvećeg broja hotelijerskih preduzeća. Rukovođenje se zasniva više na subjektivnom, diskrecionom ponašanju prodajnog menadžera u skladu sa njegovim ličnim karakteristikama, znanjem i vještinama, nego na sistematičnom, ciljno određenom i planskom konceptu u skladu sa utvrđenim pravilima i procedurama. Izlazak iz zone subjektivnog u zonu objektivnog menadžerskog ponašanja nametnut je potrebom suočavanja sa kontinuiranim rastom internih i eksternih varijabli od značaja za proces odlučivanja i rukovođenja.

Donošenje odluka zahtijeva dobro obučene i pripremljene prodajne rukovodioce sa znatnim stepenom participacije članova prodajnog tima, kako bi se prodajna struktura mogla adekvatno suočiti sa svim varijablama relevantnim za pozitivan ishod svake odluke. Participacija članova prodajnog tima mora da bude zasnovana na precizno utvrđenim pravilima i procedurama rukovođenja prodajom kako bi se izbjegle nejasnoće i diskriminacija u odlučivanju, smanjila subjektivnost procjene i obezbijedio nesmetan tok procesa rukovođenja.

Menadžeri prodaje posmatranih preduzeća, shodno utvrđenom psihološkom profilu stila rukovođenja, uglavnom imaju pozitivne stavove prema timskom radu. Takođe, oni su spremni da se suočavaju sa tehnološko-tržišnim izazovima prodaje u budućem periodu, da se stručno usavršavaju na bazi različitih savremenih metoda obuke i primjeni novih tehničko-tehnoloških rješenja i koncepata u prodaji.

4. Zaključak

Rukovođenje, kao jedna od funkcija menadžmenta prodaje, mora se zasnovati na precizno utvrđenim pravilima i procedurama odlučivanja. Traganje za ispravnom odlukom sa aspekta efikasne realizacije postavljenih ciljeva, mora da se bazira na kontinuiranom usklađivanju specifičnog rukovodnog stila sa zahtjevima konkretnе prodajne situacije. Rukovodioci prodajom se suočavaju sa vlastitom sposobnošću da aktivno podstiču timski rad, delegiraju ovlašćenja, decentralizuju proces odlučivanja i pokreću motivacioni proces u pozitivnom smjeru.

Stil rukovođenja menadžera prodaje determinisan je stavovima prema timskom radu, spremnošću suočavanja sa tehničko-tehnološkim izazovima prodaje u budućem periodu, prihvatanjem potrebe za stručnim usavršavanjem na bazi različitih savremenih metoda obuke i novih tehničko-tehnoloških rješenja i konceptata u prodaji.

Literatura

- Babakus, E. et al.: „Examining the role of organizational variables in the salesperson job satisfaction model”, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.
- Brown, P. S. et al.: „Effects of trait competitiveness and perceived intraorganizational competition on salesperson goal setting and performance”, *Journal of Marketing*, vol. 62, no. 4, Chicago; 1998; prema: Locke, A. E. – Latham, P. G.: *A Theory of Goal Setting Task Performance*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, NJ, 1990; Brewer, G.: „Mind Reading: What Drives Top Salespeople to Greatness”, *Sales and Marketing Management*, May, 1994; Churchill, A. G. et al.: *Sales Force Management*, Chicago, 1997.
- Dubinsky, J. A. et al.: „Satisfaction with sales manager training – Design and implementation issues”, *European Journal of Marketing*, vol. 35, no.1/2; Bradford, 2001.
- Evans, R. K. et al.: „Salesperson and sales manager perceptions of salesperson job characteristics and job outcomes: A perceptual congruence approach”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol.10, no. 4, Statesboro, 2002.
- Futrell, M. C.: *Sales Management, Teamwork, Leadership, and Technology*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, 1998.
- Futrell, M. C.: *Fundamentals of Selling, Customers for Life*, McGraw-Hill/Irwin, New York, 2002.
- Grupa autora: *Podsticaji za turističke investicije – uporedna analiza – proširena za Crnu Goru*, DEG, BearingPoint GmbH, Düsseldorf, 2003.

- Jones, E. et al.: „Leader behavior, work-attitudes, and turnover of salespeople: An integrative study”, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.
- Russ, A. F. et al.: „Leadership, decision making and performance of sales managers: A multilevel approach”, *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, New York, 1996.
- Srivastava, R. et al.: „The will to win: An investigation of how sales managers can improve the quantitative aspects of their sales force's effort”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 9, no. 2, Statesboro, 2001.
- Stanton, W. – Spiro, R.: *Management of Sales Force*, Irwin/McGraw-Hill, New York, 1995.
- Swift Owens, C. – Campbell, C.: „Psychological climate: Relevance for sales managers and impact on consequent job satisfaction”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 6, no. 1, Statesboro, 1998.

PROF. DR MOMČILO ŽIVKOVIĆ,

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

DR TATJANA DRAGIČEVIĆ

Poslovna škola „Megatrend”, Beograd

MOTIVI U ZAPOČINJANJU PREDUZETNIČKOG PODUHVATA

Rezime: Koncept preduzetništva zasnovan je na osnovnim komponentama savremenog poslovanja kao što su: inovacija, konkurentnost, znanje, tehnologija, kapital. Započinjanje preduzetničkog poduhvata usmereno je na sinergijsko objedinjavanje ovih komponenti i njihovo efikasno korišćenje. U tom smislu, procesi preduzetništva podstiču lokalni ekonomski razvoj i pozitivan su faktor prirodnog rasta. Raznovrsni faktori različitim intenzitetom utiču na motivisanost u započinjanju preduzetničkog poduhvata. Analizom značajnosti pojedinih faktora i motivisanosti pojedinaca, mogu se stvoriti bolji infrastrukturni uslovi društva u pravcu podsticanja preduzetničke aktivnosti. U tom smislu, u članku se analiziraju rezultati ankete sprovedene među studentima Poslovne škole „Megatrend”, budućim preduzetnicima, i upoređuju sa odgovarajućim rezultatima anketa sprovedenih u svetu među pravim preduzetnicima.

Ključne reči: preduzetništvo, preduzetnik, inovacija, motiv, poduhvat, razvoj, faktori, znanje, ideja.

1. Uvod

Preduzetništvo predstavlja proaktivn način poslovnog delovanja i aktivnosti. U takvom pristupu poslovnim aktivnostima, poseban naglasak se stavlja na kreativnost, inovativnost i promene. Poslovni subjekt i preduzetnik se preduzetničkim aktivnostima prilagođavaju tržišnim zahtevima, stvarajući uslove sopstvenog tržišnog pozicioniranja.

Preduzetnička koncepcija je produkt preduzetničkih aktivnosti kao što su: neprekidno kreiranje i primena ideja, primena sistemskog znanja, predviđanje i korišćenje mogućnosti i poslovnih šansi iz okruženja.

Preduzetnička koncepcija podrazumeva objedinjavanje i usklađeno delovanje četiri komponente preduzetništva: tehnologija, znanje, inovativnost i kapital. U savremenim tokovima poslovanja naglašena je uloga sve četiri komponente, i predstavlja odgovor na brze i radikalne promene i zahteve okruženja. Preduzetnička koncepcija

omogućava efikasno korišćenje raspoloživih i dostupnih resursa, diverzifikovanje poslovne aktivnosti, stvaranje fleksibilne i održive organizacione strukture preduzeća i širenje privrednih aktivnosti kroz usluge i znanja u globalne okvire.

Navedeno shvatanje preduzetničke koncepcije sagledano je kroz prizmu dimenzija koje čine preduzetništvo: inovativnost, znanje, ideja, tržište, uslovi iz okruženja i globalni ciljevi u lokalnoj infrastrukturi.

2. Uloga i značaj preduzetništva u lokalnom ekonomskom razvoju – LED (Local Economic Development)

Preduzetnička koncepcija može da predstavlja model i značajan faktor privrednog rasta u zemlji. Istraživanja su pokazala da zemlje sa visokim nivoom preduzetničkih aktivnosti imaju veći potencijal u stvaranju dinamične privredne aktivnosti koja odgovara zahtevima efikasnosti i efektivnosti svetskog tržišta. Značajan potencijal potiče iz fleksibilnosti u poslovanju, obezbeđivanju i mobilizaciji potrebnih resursa, inoviranju proizvodnog assortimenta, kao i privlačenju direktnih stranih ulaganja.

Privredna strategija koncipirana na razvoju poslovnih aktivnosti omogućava privredni rast i uključivanje u globalne ekonomske tokove. Ona, takođe, uzrokuje otvaranje novih radnih mesta i stvaranje preduslova za viši nivo produktivnosti.

Premda je preduzetnička aktivnost malog obima u privredama gde nije razvijena ekonomija, a izuzetno izražena ograničenost resursa, pre svega finansijskih i ljudskih – mogućnosti razvoja treba tražiti u generisanju poslovne dinamike efikasnim poslovnim odlučivanjem baziranim na oživljavanju velikih privrednih subjekata i kreiranjem malih i srednjih preduzeća.

Ove zaključke potkrepljuje činjenica da i međunarodne institucije kroz razne afirmativne ekonomske programe podstiču nivo preduzetničke aktivnosti u zemljama u razvoju, a naročito u zemljama koje se nalaze u tranzisionim procesima.

(Re)strukturiranje privrednih tokova i preduzetničkih aktivnosti treba da predstavlja odgovor na globalne promene u privrednim kretanjima. Razvoj preduzetništva može označavati efikasan odgovor na globalna kretanja.

Ono što je u analizi ovih procesa neophodno uočiti jeste da preduzetništvo predstavlja rezultat tri dimenzije:¹

- povoljnih infrastrukturnih uslova,
- planiranih vladinih razvojnih programa,
- prihvaćenosti u lokalnoj kulturi.

U povoljne infrastrukturne uslove možemo ubrojati: dostupnost finansiranju, zemljištu, komunalnim činiocima, izgradnji saobraćajne i telekomunikacione mreže,

¹ <http://www.worldbank.org/urban/led/seed/module3.local.pdf>

postojanje poslovnih inkubatora u funkciji afirmacije preduzetničkih aktivnosti, pre svega na lokalnom nivou. Tu je i podrška finansijskih institucija sa prihvatljivim kreditnim aranžmanima za mala i srednja preduzeća i slične aktivnosti.

Kao odgovor makrookruženja, osim infrastrukturnih uslova, i vlada svojim aktivnostima i programima pomaže razvoj preduzetničkih poduhvata. Podrška i uloga vlade i drugih državnih institucija ogleda se pre svega u sinhronizaciji zakonodavstva sa podsticajnim merama preduzetničkih aktivnosti, u obezbeđenju stabilnog i podsticajnog pravnog i poslovnog okruženja, otvorenosti tržišta, poreskim sistemima sa podsticajnim olakšicama za preduzetnike i stvaranju i afirmisanju poverenja u preduzetničku aktivnost i definisanju nacionalnih klastera.

Na nivo preduzetničke aktivnosti veliku uticaj ima lokalna zajednica, stvarajući pozitivnu i podsticajnu klimu na lokalnom nivou za razvoj preduzetničkih poduhvata. Lokalne institucije treba da pruže neposrednu podršku preduzetnicima u poslovnim poduhvatima kroz obrazovne institucije, stručne programe, osnivanje lokalnih informativnih centara, programa lokalnih izvora finansiranja, stvaranje klastera, kreiranje inkubatorskih prostora, itd. Ovakav proaktivni pristup promoviše koncept LED (Local Economic Development – lokalni ekonomski razvoj), koji se bazira na izgradnji lokalne konkurentnosti, što podstiče privredne aktivnosti i na nivou nacionalne privrede.

Značaj preduzetničkih aktivnosti u lokalnom ekonomskom razvoju jeste upravo to što one u sebi akceptiraju poslovne šanse iz okruženja, podstiču razvoj inovativnosti i konkurentnosti kroz stvaranje zajedničke vizije na bliskim kulturnim i socijalnim dimenzijama kakve postoje na lokalnom nivou. Kada se pojavi problem, rešava se tu „u susedstvu”, pa su i efekti rešenja neposredno vidljivi i uočljivi.

Lokalni ekonomski razvoj, kroz stimulaciju preduzetničkih aktivnosti, biće omogućen sinhronizovanim delovanjem činilaca koji utiču na intenzitet i kvalitet tog razvoja. To su, pre svega, tradicija i kultura, podrška lokalnih uprava, jačanje uloge i značaja obrazovnih i istraživačkih institucija, uključenje u plan i program LED lokalnih kompanija, stvaranje mreže finansijskog sistema i pomoći na nivou zemlje.

Pomenute determinante LED-a omogućuju stvaranje visoke verovatnoće uspeha preduzetničkih poduhvata i izgradnju preduzetničke mreže, što će ubrzati privredni rast prenoseći efekte konkurentnosti sa lokalnog na nacionalni nivo. To će dovesti do pojačane poslovne dinamike, pa će preduzetnički procesi usloviti sve veći broj novootvorenih radnih mesta, bez obzira na to da li je reč o novoosnovanim preduzećima ili već postojećim.

2.1. Preduzetnički poduhvat

U odgovarajućem ekonomskom i poslovnom ambijentu i okruženju koje podržava inovativnost i podstiče preduzetničke aktivnosti, brojni ljudi različitih zanimanja i socijalnog statusa zainteresovani su da menjaju posao koji obavljuju,

a često i profesiju i svoj društveni položaj. U savremenim uslovima, vlasnici i organizatori biznisa predstavljaju kreativnu snagu i potencijal koji omogućava promene strukture nacionalne privrede i njen ubrzani razvoj. To je naročito prisutno i uočljivo u razvijenim zemljama. Tako npr., prema podacima Uprave za mali biznis SAD, sektor malog biznisa, uključujući samozapošljavanje, upošljava u SAD 58% ukupne radne snage i stvara 40% bruto nacionalnog proizvoda.² Iskustvo i praksa pokazuju da ulazak u preduzetnički poduhvat i novi posao predstavlja rizičan poduhvat. Istraživanje u SAD pokazuje da samo 10% ljudi koji žele da uđu u sopstveni biznis, u praksi to i ostvari.³

Statistika pokazuje da veliki broj malih novoosnovanih preduzeća za kratko vreme propada, a mnoga bankrotstva se događaju zbog toga što pojedinci ulaze u posao na brzinu, bez adekvatne pripreme i realne procene svojih i raspoloživih mogućnosti, bez poznavanja zahteva i uslova budućeg posla, pravila i uslova poslovanja.⁴ Isto tako, veliki broj novih poslova se brzo gasi i zbog nedostatka ili lošeg planiranja, manjkavosti znanja i poslovnih veština, odsustva realnosti i sposobnosti vlasnika i nosilaca posla u organizovanju i obavljanju odabrane delatnosti i sl.

Odluka o ulasku u novi poslovni poduhvat složena je i uvek rizična. Ona treba da bude zasnovana na proceni i analizi većeg broja faktora, pre svega na:

- realnoj proceni sopstvenih ili kolektivnih mogućnosti (porodica, ortaci);
- raspoloživim kapacitetima i resursima kao što su znanje, prostor, kapital;
- kompleksnoj analizi svih aspekata budućeg posla – biznisa.

U opredeljivanju za novi posao potrebno je isključiti lične želje, osećaje i emocije, a analizirati i vrednovati realne ekonomске parametre i druge objektivne pokazatelje samog poduhvata, odnosno posla i budućeg poslovanja. Uspeh novog posla postiže se strpljivim radom, voljom, upornošću i suočavanjem sa rizikom, uz blagovremeno preduzimanje svih potrebnih mera i aktivnosti u procesu obavljanja poslom i procesom poslovanja. Pre otpočinjanja posla treba birati onaj posao koji nudi šansu za dugoročni uspeh u uslovima i sredini u kojoj će se obavljati. Takav pristup zahteva detaljniju raniju pripremu, analize i promišljanje budućeg pristupa poslovnom poduhvatu. Pristup svakom poslu, a naročito novi posao zahteva uporan, strpljiv i predan rad i lično angažovanje, u početku bez ograničenja radnog vremena. Praksa potvrđuje da je ponekad znatno teže raditi za sebe nego kod drugog poslodavca.

Izbor odgovarajućeg i „pravog“ posla, po pravilu, težak je problem, dilema i složena odluka za svakog preduzetnika. U tom izboru i dilemama potrebno je zahteve budućeg poduhvata staviti u odnos sa ličnim znanjima, iskustvom, veštinama, kapitalom i željom za uspehom. U definisanju poslovnih poduhvata treba se opredelji-

² M. Jovanović i dr, *Preduzetništvo*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004, str. 59.

³ <http://www.worldbank.org/urban/led/seed/module3.local.pdf>

⁴ Istraživanja pokazuju da u SAD 30% novoosnovanih preduzeća propada već u prvoj godini osnivanja, dok 62% ne preživi prvih šest godina.

vati za tržišta u nastajanju i razvoju, a ne zasićena, probirljiva ili ustaljena tržišta. S obzirom na to da proizvodi, a i usluge imaju svoj životni, vremenski određen ciklus, budući preduzetnik treba da nastoji da u posao uđe na početku tog ciklusa jer je u kasnijim fazama, a naročito na vrhu tog ciklusa prisutna brojna i oštra konkurenca, za koju na početku novi preduzetnici nisu pripremljeni.

U procesu izbora novog posla, u literaturi se preporučuje davanje odgovora na neka bitna pitanja:⁵

- Koje poslove zaista volite da radite?
- Koji poslovi ili zanimanja vas inspirišu ili uzbudjuju?
- Kako najčešće provodite svoje slobodno vreme?
- Koje vrste poslova i delatnosti najbolje poznajete?
- Šta biste najviše voleli da ostane iza Vas kao uspeh i svoje životno delo?

Praksa pokazuje da su šanse za uspeh poslovnog pouhvata najveće ako čovek izabere posao koji voli i koji dobro poznaje. Pri tome, treba izbegavati poslove koji su za budućeg preduzetnika u velikoj meri nepoznati, naporni i teški, a dovode do nezadovoljstva i frustracije. Izučavanje praktičnih iskustava takođe potvrđuje da ako ste uvereni da je nešto zaista izuzetno i dobro, ako u tome vidite svoju „pravu šansu“ – u praksi će verovatno tako i biti. Preduzetnik mora da bude ubedjen i siguran da će njegov biznis biti uspešan i dugotrajan.

2.2. Nositelj preduzetničkih aktivnosti – preduzetnik

Nositelj preduzetničkih aktivnosti jeste preduzetnik. On ima značajnu ulogu u stvaranju preduzetničkog društva, koje vodi nacionalnom prosperitetu kroz uvođenje novih konkurentskih proizvoda i usluga. Aktivnost preduzetnika usmerena je na efikasno korišćenje ideja, resursa i širenje granica inovativnih mogućnosti. Ideja kao osnovna komponenta preduzetništva implicira stvaranje novih poslovnih poduhvata, novih organizacija, novih privrednih grana.

Preduzetnik je osoba koja svojim ukupnim aktivnim delovanjem stremi realizaciju ideje koja je odgovor na neku uočenu poslovnu šansu na tržištu. Za preduzetnika možemo reći da je vizionar, rešen da realizuje svoje ideje, ali ujedno i stvaralac jer svojom upornošću i rizicima kojima je izložen izgrađuje nove temelje poslovnih aktivnosti.

Veliki broj faktora utiče na profilisanje i stvaranje preduzetnika. Oni su najčešće klasifikovani u tri grupe:

- lične karakteristike,
- okolnosti životnog puta i
- faktori okruženja.

⁵ Prema: V. Novaković, D. Samardžić, *Mali biznis i preduzetništvo*, Beograd, 2000. str. 65.

U proučavanju karakteristika preduzetnika i faktora koji na njega utiču, uoče-
no je da se veliki broj *ličnih karakteristika* može poistovetiti sa preduzetnikom. To
su: velika potreba za ličnim postignućem, orijentisanost ka budućnosti, izuzetno
naglašena unutrašnja samokontrola, visok nivo obrazovanja – što uslovljava i
visoku toleranciju nejasnoća, upornost i marljivost. Veći broj praktičnih primera
pokazuje da je poreklo velikog broja preduzetnika vrlo slično; najčešće su to pro-
rođena deca čiji su se roditelji bavili preduzetničkim aktivnostima.

Osim ličnih karakteristika, i *okolnosti životnog puta* mogu da budu presudan
faktor u odluci pojedinca da postane preduzetnik. Gubitak radnog mesta ili ne-
priјatan događaj u porodici, vrlo često su presudni momenat za započinjanje pre-
duzetničkog poduhvata.

Faktori *neposrednog okruženja* takođe mogu biti ubrzani katalizator u oprede-
ljenju pojedinca na putu ka uspešnom preduzetniku. Faktori okruženja mogu biti
povoljna i dostupna infrastruktura, pristupačnost tržišta, dostupnost tehnologije
i slično.

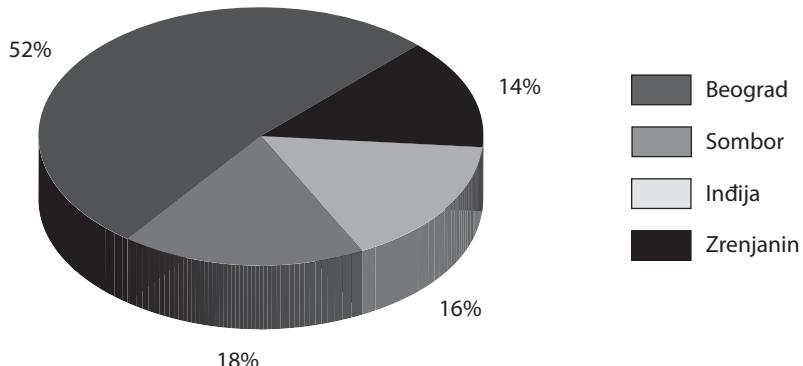
Međutim, dilema koja se ovde postavlja jeste: koji od tih faktora je preovla-
đujući i presudan u započinjanju preduzetničkih aktivnosti, odnosno donošenju
odgovarajućih odluka. Uslov da preduzetnik doneše kvalitetnu i uspešnu poslo-
vnu odluku o novom poslu ili poduhvatu jeste da u potreboj i dovoljnoj meri
sagleda, osmisli i razume posao koji će obavljati, i bitne faktore i okolnosti koji
na njega utiču.

3. Analiza motiva u započinjanju preduzetničkog poduhvata i faktora koji utiču na nivo preduzetničke aktivnosti – anketa

Odgovor na brojna pitanja koja predstavljaju snagu preduzetničkih aktivno-
sti, predstavljalo je i istraživanje sprovedeno na uzorku studenata druge godine
Poslovne škole „Megatrend”, koji su studirali predmet Preduzetništvo. Anketira-
ni su studenti u Beogradu, Zrenjaninu, Somboru i Indiji. Istraživanje je sprovede-
no kako bi se pokušao pronaći odgovor na pitanje da li preduzetničke aktivnosti
imaju potencijal rasta i kod nas.

Analiza je sprovedena tokom zimskog semestra 2004/05. akademske godine.
U anketi su učestvovala ukupno 152 studenta. U Beogradu je ispitan 78
studenata, u Somboru 28, u Zrenjaninu 22 i u Indiji 24 studenta.(slika 1).

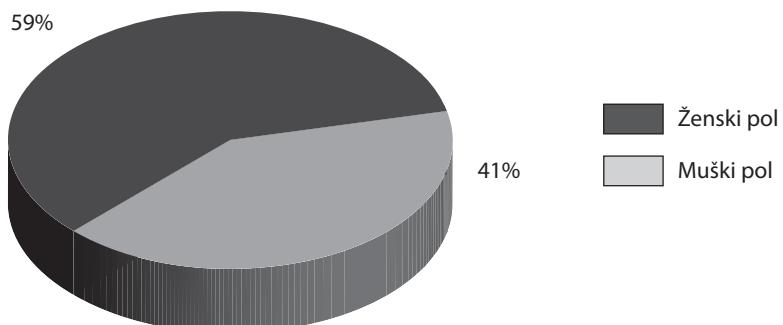
Od 152 ispitanica studenta, 90 studenata bilo je ženskog pola, što čini 59,21%,
i 62 studenata muškog pola tj. 40,79%. U strukturi ispitanih studenata prosečna
starost je 24,33 godine, što odgovara prosečnoj starosti preduzetnika u započinja-
nju preduzetničkih poduhvata (slika 2).



Slika 1. Gradovi u kojima se sprovodila anketa

Anketa je bila anonimna. Od ličnih podataka anketirani student trebalo je da unese samo pol i godište. Anketa se sastojala iz dve grupe pitanja; prva grupa pitanja odnosila se na motive započinjanja preduzetničkog poduhvata. Postavljeno je devet kriterijuma na koje su studenti odgovarali prema stepenu značaja. Postavljeni kriterijumi bili su sledeći:

- Korišćenje sopstvenih veština i sposobnosti.
- Sticanje kontrole nad sopstvenim životom.
- Zbog porodice.
- Volim izazov.
- Da bih živeo gde i kako ja hoću.
- Sticanje poštovanja i priznanja.
- Da bih zaradio puno novca.
- Da bih ispunio tuđa očekivanja.
- To bi bio najbolji mogući izbor.



Slika 2. Struktura ispitanika po kriterijumu pola

Kriterijumi započinjanja poduhvata ocenjivani su sledećim stepenima:

- Veoma važno
- Važno
- Manje bitno
- Nebitno

Studenti su mogli sa istim stepenom važnosti da ocenuju i više ponuđenih kriterijuma.

Drugi deo ankete odnosio se na ocenjivanje faktora koji utiču na *nivo preduzetničke aktivnosti*. Pitanja su bila formulisana na osnovu sličnog istraživanja u Evropskoj uniji i Sjedinjenim Američkim Državama, koju je sprovedla agencija „Galup” (Gallup) u septembru 2000 godine.⁶ Ispitano je 8.063 Evropljana i 507 Amerikanaca. Ispitivanje je vršeno telefonom na slučajnom uzorku. Pitanja su bila sledeća:

1. Pol M Ž
2. Godište _____
3. Da li se u porodici neko bavio preduzetništvom? Da Ne
4. Poteškoće u započinjanju novog posla(0 – veoma teško; ... ; 100 – veoma lako): _____
5. Teškoće u započinjanju novog poslovnog poduhvata:
 - a. nedostatak finansijsa;
 - b. složena i troma administracija;
 - c. nedostatak informacija;
 - d. nepovoljna ekonomska klima.
6. Vaš odnos prema riziku:
 - a. Nakon neuspeha ne bi se ponovo oprobali u novom poslu.
 - b. Nakon neuspeha pokušali biste započeti novi poslovni poduhvat.
7. Ko najčešće započinje novi preduzetnički poduhvat:
 - a. ljudi koji su već započeli neki unosan biznis;
 - b. vlasnici malih preduzeća;
 - c. izvršioci u velikim kompanijama?
8. Da li bi ste radije bili:
 - a. zaposleni,
 - b. samozapsljeni – imali sopstveni biznis?
9. Da li Vam je neophodna podrška porodice i prijatelja u započinjanju novog poslovnog poduhvata (0 – uopšte nije, 100 – veoma je potrebna): _____
10. Da li Vam je neophodno visoko obrazovanje za započinjanje preduzetničkog poduhvata?
 - a. Da
 - b. Možda
 - c. Ne

⁶ Flash Eurobarometer 83, „Gallup Europe”, septembar 2000, www.europa.int

3.1. Rezultati ankete sprovedene među studentima Više poslovne škole „Megatrend” o motivima započinjanja preduzetničkog poduhvata

Anketa o motivima započinjanja preduzetničkog poduhvata imala je devet pomenutih kriterijuma i četiri stepena značaja, odnosno važnosti. Studenti su imali mogućnost ocenjivanja više kriterijuma sa istim stepenom važnosti, ali je svaki kriterijum morao da ima određeni značaj. Uočena su veoma slična razmišljanja studenata u svim anketiranim gradovima, kao i među polovima.

Tabela 1. Prioriteti u započinjanju preduzetničkih poduhvata studenata II godine Više poslovne škole „Megatrend” u Beogradu, Somboru, Zrenjaninu i Indiji

Odgovor – svi	Veoma važno	Važno	Manje bitno	Nebitno
Korišćenje sopstvenih veština i sposobnosti	66,45%	32,24%	1,32%	0,00%
Sticanje kontrole nad sopstvenim životom	55,26%	39,47%	5,26%	0,00%
Zbog porodice	26,97%	37,50%	25,00%	2,63%
Volim izazov	16,45%	37,50%	32,24%	13,16%
Da bih živeo gde i kako ja hoću	31,58%	42,11%	15,13%	9,21%
Sticanje poštovanja i priznanja	29,61%	42,11%	22,37%	5,92%
Da bih zaradio puno novca	26,97%	51,97%	17,76%	1,97%
Da bih ispunio tuđa očekivanja	3,29%	7,89%	28,29%	59,21%
To bi bio najbolji mogući izbor	20,39%	54,61%	13,82%	9,87%

Najveći broj studenata je odgovorio da je *veoma važan* kriterijum u započinjanju preduzetničkog poduhvata „*korišćenje sopstvenih veština i sposobnosti*“ (66,45%) i „*sticanje kontrole nad sopstvenim životom*“ (55,26%).

Sledeća dva kriterijuma koja su ocenjena kao *važno*, jesu: „to bi bio najbolji mogući izbor“ (54,61% studenata) i „da bih zaradio dosta novca“ (51,97% studenata). Kod ova dva kriterijuma uočena je različita važnost kod studenata u Beogradu i Indiji u odnosu na studente u Somboru i Zrenjaninu. Studenti u Beogradu i Indiji sa većim stepenom važnosti ocenjuju kriterijum „to bi bio najbolji mogući izbor“, a zatim sledi kriterijum „da bih zaradio dosta novca“.

Studenti u Zrenjaninu i Somboru smatraju da je motiv „da bih zaradio dosta novca” važniji od kriterijuma „to bi bio najbolji mogući izbor”. U ova dva grada, studenti i za neke druge kriterijume kao što su: „volim izazov”, „zbog porodice”, smatraju važnim u opredeljivanju za započinjanje preduzetničkog poduhvata. Iz rezultata se može uočiti i različiti uticaj razvijenosti lokalnog okruženja, kulturnih i demografskih faktora i normi, u opredeljivanju pojedinaca u započinjanju preduzetničkog poduhvata.

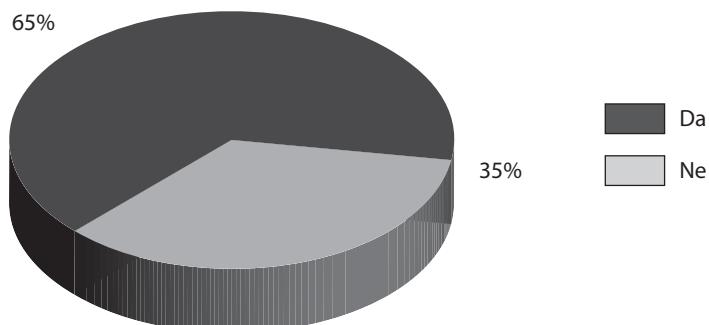
Sa nebitnim stepenom važnosti, u svim gradovima studenti (59,21%) su ocenili kriterijum „da bih ispunio tuda očekivanja”.

Ako se uzmu u obzir dosadašnja istraživanja u svetu o motivima započinjanja preduzetničkog poduhvata, možemo zaključiti da su odgovori koje su davali studenti Poslovne škole „Megatrend” veoma slični odgovorima pravih preduzetnika o njihovim preduzetničkim motivima. U profilu preduzetnika, smatra se da je kriterijum korišćenja sopstvenih veština i sposobnosti prvi po rangiranju kao motiv u započinjanju preduzetničkog poduhvata, kao i kod studenata Megatrenda, a da je zarada tek na četvrtom ili petom mestu (kod studenata je na četvrtom mestu).

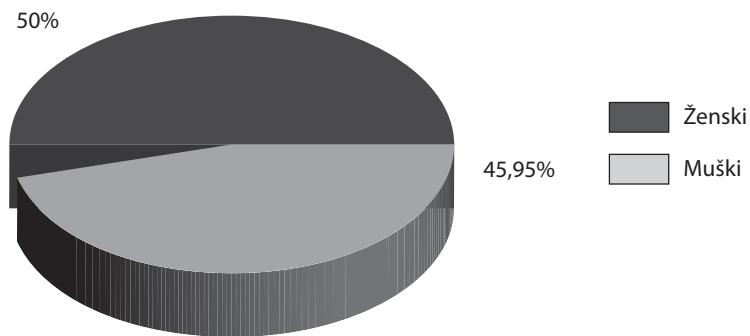
Takođe, uočeno je da je „ispunjavanje tuđih očekivanja” nebitan kriterijum u započinjanju preduzetničkog poduhvata kod samih preduzetnika, a takav odgovor dali su i studenti. Ono što je različito u odnosu na anketirane studente i odgovore preduzetnika jeste u kriterijumu „volim izazov”. Kod preduzetnika je ovaj kriterijum ocenjen kao značajan i bitan, dok kod studenata on i nije naročito bitan.

3.2. Rezultati ankete o faktorima koji utiču na nivo preduzetničke aktivnosti

Anketa je obuhvatila, kao što je prikazano, deset pitanja. U ovoj anketi uočeni su različiti odgovori na pitanja o ocenjivanju poteškoća u započinjanju preduzetničkog poduhvata, kao i kod stava prema riziku među polovima, između pojedinih gradova. Kod ostalih pitanja uočena je sličnost u razmišljanjima i odgovorima.



Slika 3. Da li se u porodici neko bavio preduzetništvom?



Slika 4. Poteškoće u započinjanju novog posla
(0 – veoma teško; ... ; 100 – veoma lako)

Na pitanje: „Da li se u porodici neko bavio preduzetništvom?”, 53 studenta je odgovorilo potvrđno, dok je negativan odgovor dalo 99 studenata.

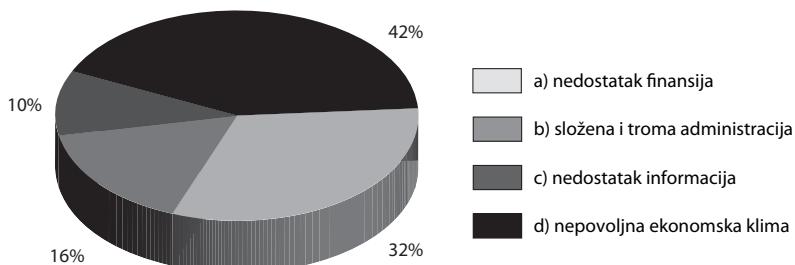
Drugo pitanje se odnosilo na ocenu poteškoća u započinjanju novog posla. Na skali od 0 do 100, trebalo je da studenti određenim procentom ocene poteškoće. Studentkinje ocenjuju započinjanje preduzetničkog poduhvata sa 50% poteškoća, dok muška studentska populacija ispoljava malo više optimizma, pa poteškoće ocenjuju sa 45,95%. Kod procene ovog faktora uočeno je da studenti u Beogradu i Indiji sa manje poteškoća očekuju započinjanje novog posla (35,86% i 35,65%), dok studenti u Somboru i Zrenjaninu očekuju više poteškoća na početku (79,18% i 43,86%).

Ako ove podatke uporedimo sa istraživanjem sprovednim u EU i SAD, možemo zaključiti da se započinjanje preduzetničkog poduhvata kod nas smatra mnogo težim nego što je to u pomenutim zemljama, gde se taj indeks kreće od 26 u SAD do 28 u EU. Razloge za ovakve rezultate treba tražiti u različitoj preduzetničkoj klimi i uslovima otvaranja i obavljanja novih poslova, kao i pribavljanju potrebnih resursa.

Sledeće pitanje se odnosilo na definisanje osnovnih faktora koji su uzrok poteškoća. Kao odgovori bili su ponuđeni sledeći faktori:

- nedostatak finansija,
- složena i troma administracija,
- nedostatak informacija i
- nepovoljna ekonomска klima.

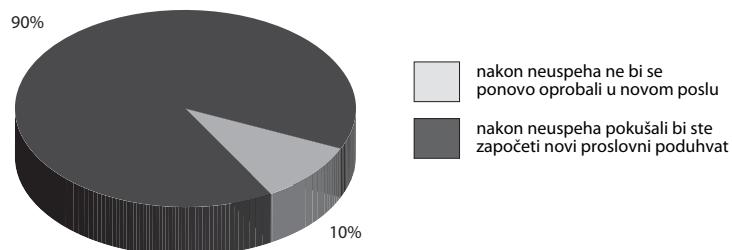
Najveći broj studenata je odgovorio da je to *nepovoljna ekonomска klima* (108), zatim *nedostatak finansija* (83), a tek onda slede *složena administracija* (40) i *nedostatak informacija* (25). Odgovori su skoro identični u svim gradovima i među polovima, osim što se uočava razlika u tome što je kod studenata u Beogradu *nedostatak informacija* na poslednjem mestu, iza faktora *složene administracije*, dok za studente u Somboru, Zrenjaninu i Indiji *nedostatak informacija* prethodi *složenoj administraciji*.



Slika 5. Teškoće u započinjanju novog poslovnog poduhvata

Ovaj odgovor studenata Poslovne škole „Megatrend” veoma je različit u odnosu na ispitanike agencije „Galup”. Njihovi ispitanici smatraju da su nedostatak finansijskih resursa i kompleksna administracija najveće poteškoće u započinjanju preduzetničkih poduhvata. Odgovor na ove razlike mogao bi se tražiti u činjenici da se studenti – budući preduzetnici – još nisu suočili sa praktičnim problemima i poteškoćama u pribavljanju finansijskih resursa za nove poslove.

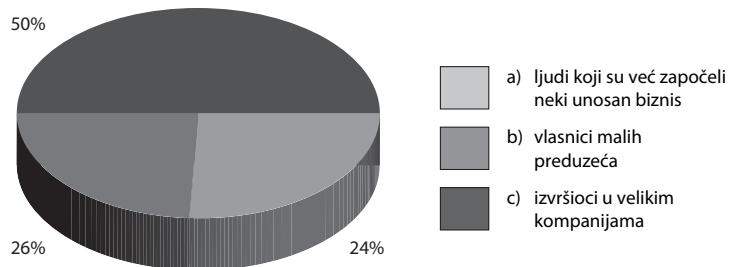
Sesto pitanje se odnosilo na *odnos ispitanika prema riziku*. Trebalo je da se ispitanici opredеле između dva ponuđena odgovora: „da li bi se nakon neuspeha ponovo oprobali u novom poslu ili ne”. Njih 137 bi ponovo pokušalo, dok bi samo njih 15 odustalo. Ovom prilikom uočeni su različiti odgovori među polovicima. U Somboru i Beogradu studentkinje su ispoljile manju sklonost ka riziku nego studenti, iako generalno posmatrano svi imaju veoma izražen odnos prema riziku.



Slika 6. Vaš odnos prema riziku

U SAD i EU budući preduzetnici sa mnogo više rezerve pristupaju riziku nego anketirani studenti. Istraživanja „Galupa” ukazuju na činjencu da većina Amerikanaca i Evropljana smatra da treba dati šansu pojedincima koji su doživeli neuspeh u prvom preduzetničkom poduhvatu (indeks 72 na skali od 0 – *nisu sagrađeni* do 100 – *veoma sagrađeni*), dok su Evropljani (indeks 51) manje skloni riziku od Amerikanača (indeks 40).⁷ Praksa preduzetništva pokazuje da kada se jednom doživi neuspeh u poslu, uspešno vraćanje biznisu kasnije je daleko teže ostvariti.

⁷ Op. cit., str. 11.

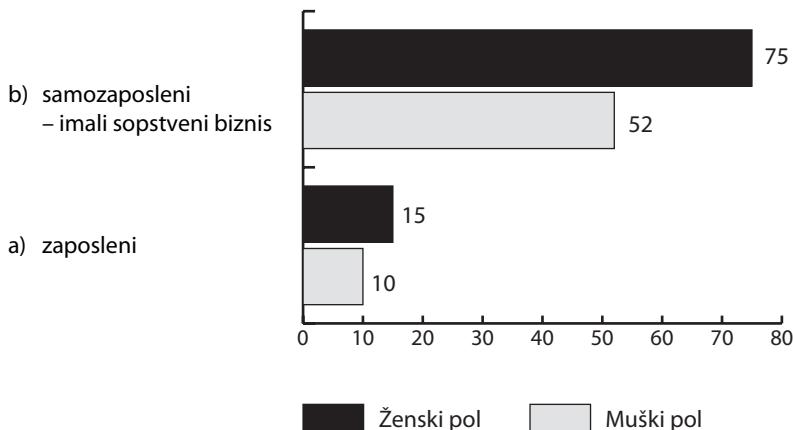


Slika 7. Ko najčešće započinje novi preduzetnički poduhvat?

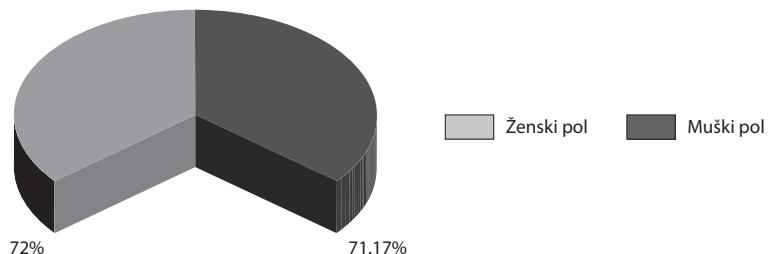
Sedmo pitanje se odnosilo na „poreklo” preduzetnika. Najveći broj ispitanika – 74, smatra da preduzetničke poduhvate započinju ljudi koji se već bave nekim unosnim biznisom. Njih 38 smatra da su to izvršioci u velikim kompanijama, dakle ljudi sa iskustvom, dok njih 36 smatra da su to vlasnici malih preduzeća. Ovakvo ili slično rangiranje izvršili su studenti u Beogradu, Somboru i Indiji. Anketirani studenti u Zrenjaninu smatraju da su na prvom mestu izvršioci u velikim kompanijama, a tek onda vlasnici malih preduzeća ili ljudi koji su već započeli neki poslovni poduhvat.

U istraživanju „Galupa”, najveći broj ispitanika odgovorio je da su to vlasnici malih kompanija, zatim ljudi koji već vode neki unosan biznis, i na kraju izvršioci u velikim kompanijama.

Osmo pitanje je glasilo: „Da li biste radije bili zaposleni ili imali sopstveni biznis?” Od 152 ispitanika, njih 127 je odgovorilo da bi radije imali sopstveni biznis, a njih 25 da bi bili zaposleni kod nekog poslodavca. Kod ovog pitanja uočeno je da je ženski pol više nego muški pol sklon opciji „klasičnog” zaposlenja. Takođe, uočeno je da se studenti koji su u porodici imali nekog ko se bavio preduzetništvom, radije opredeljuju za opciju zaposlenosti u odnosu na vođenje sopstvenog biznisa.



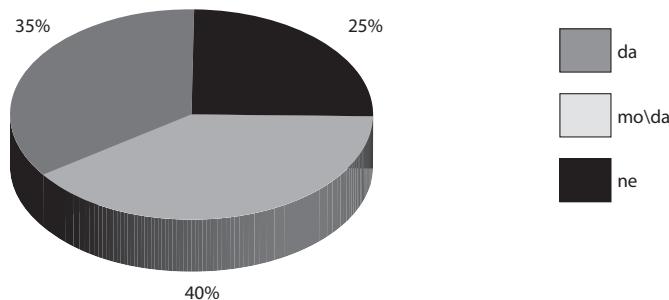
Slika 8. Da li bi ste radije bili zaposleni / samozaposleni? (kriterijum: pol)



Slika 9. Da li Vam je neophodna podrška porodice i prijatelja u započinjanju novog poslovnog poduhvata (0 – uopšte nije, 100 – veoma je potrebna)

Na pitanje: „Da li Vam je neophodna podrška porodice i prijatelja?”, većina studenata je visokim procentom potvrđno odgovorila da jeste. Na skali od 0 – uopšte nije potrebna, do 100 – veoma je potrebna, studenti su sa 71,49% odgovorili da je potrebna. Nešto manju pomoć zahtevaju anketirani studenti u Somboru i Zrenjaninu u odnosu na studente u Beogradu i Indiji. Što se tiče polova, pomoć je podjednako važna i jednom i drugom polu.

Ovakav trend uočen je i kod „Galupovih“ ispitanika u Evropi i Americi.



Slika 10. Da li vam je neophodno visoko obrazovanje za započinjanje preduzetničkog poduhvata?

Poslednje pitanje se odnosilo na *potrebni nivo obrazovanja u započinjanju preduzetničkog poduhvata*. Najbrojniji su oni studenti (61) koji nisu sigurni da je potrebno visoko obrazovanje prilikom započinjanja preduzetničkog poduhvata; 53 studenta smatraju da je obrazovanje neophodno, dok 38 misle da nije potrebno. Različiti su stavovi prema faktoru obrazovanja u anketiranim gradovima. U Beogradu njih 20 smatraju da je obrazovanje neophodno, 33 – nisu sigurni (možda), a 25 – procenjuju da nije neophodno. U Zrenjaninu, 9 studenata smatraju da je neophodno, 8 – nisu sigurni, a 5 – smatraju da nije potrebno. U Somboru, 13 studenata smatraju da je potrebno znanje, 12 – nisu sigurni, a 3 misle da nije potrebno. U Indiji, 11 studenata smatraju da je znanje potrebno, 8 – nisu sigurni, a 5 – smatraju da nije potrebno.

4. Zaključak

Analiza poslovne klime i sprovedena anketa pokazuju da se preduzetničke aktivnosti i poduhvati sve više razvijaju u domaćoj privredi, kako u okviru pojedinačnih poslovnih aktivnosti, tako i unutar preduzeća. Sprovedeno istraživanje ukazuje na to da studenti Poslovne škole „Megatrend“ imaju veliki preduzetnički potencijal, odnosno sklonost ka započinjanju preduzetničkih poduhvata. Evidentno je da studenti zaključuju da je potrebno znatno poboljšati infrastrukturne uslove, odnosno ukupnu poslovnu klimu kako bi započinjanje preduzetničkih poduhvata, koji podstiču lokalni ekonomski razvoj, bilo lakše i uspešnije. Takođe je uočen i opšti stav ispitanika da su osnovne poteškoće u započinjanju poslovnih poduhvata kod nas loša ekomska klima i nedostatak finansijskih resursa. Studenti imaju visoku dozu tolerancije nejasnoće, kao i nedovoljno praktično iskustvo, pa iz tog razloga u većoj meri prihvataju buduće rizike novog posla. Iz odgovora se uočava želja studenata da samostalno vode svoj biznis, a ne da budu zaposleni kod poslodavca. Praksa preduzetništva pak pokazuje da je ponekad mnogo teže voditi sopstveni biznis nego raditi kod poslodavca. Podrška porodice ispitanicima je veoma značajna, što je i prirodno ako se ima u vidu da se radi o populaciji bez sopstvenog kapitala i prethodnih poslovnih iskustava u preduzetništvu. Studenti visoko vrednuju faktore znanja, veštine i sposobnosti kao uslove za uspešno obavljanje preduzetničkih poslova i aktivnosti, čime pokazuju veoma realno poimanje budućih poslovnih aktivnosti.

Literatura

- Jovanović, M. – Živković, M. – Langović, A. – Veljković, D.: *Preduzetništvo*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2004.
- Novaković, V. – Samardžić, D.: *Mali biznis i preduzetništvo*, Beograd, 2000.
- *Flash Eurobarometer 83*, „Gallup Europe”, September 2000, www.europa.int
- <http://www.worldbak.org/urban/led/seed/module3.local.pdf>

PROF. DR SLAVOLJUB VUKIĆEVIĆ
Fakultet za menadžment, Valjevo, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

PROMENE U ZAPOŠLJAVANJU I STRUKTURI ZAPOSLENIH U USLOVIMA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

Rezime: Moderno društvo je karakteristično po novom tipu institucionalizacije države i ekonomije. Osnovna karakteristika modernog društva je njegov globalni karakter. Ono što je nesumnjivo, to je da put u globalizovano društvo vodi preko digitalne revolucije. Digitalna ekonomija je uzrok značajnih promena u položaju i strukturi pojedinih kategorija radnika, a istovremeno je dovela do radikalne promene u organizaciji rada i poslovanja. S druge strane, primena savremene informatičke tehnologije stvara potrebu da se zapošljava sve veći broj stručnjaka odgovarajućeg tehničkog obrazovanja.

Ključne reči: globalizacija, elektronsko poslovanje, zapošljavanje, inoviranje znanja.

1. Uvod

Svet u kome živimo karakterišu značajne promene planetarnog karaktera. Ovo je vreme eksplozivnih promena koje iz osnova menjaju svet kakav je bio poznat poslednjih pet stoljeća, i u čijem središtu su se nalazile lokalne ekonomije, države, kulture. Svedoci smo nastanka nove epohe – epohe globalizacije.

U odgovoru na pitanje šta je globalizacija, nastaju dijametralno suprotni odgovori, u rasponu od shvatanja da je reč o objektivnom procesu koji nastaje „gvozdenom istorijskom neizbežnošću” do mišljenja da je to novi vid dominacije Zapada. „Dok jedni u njoj (globalizaciji, prim. S. V.) vide napredak i rasprostiranje opšte dobrobiti, za druge ona predstavlja nazadovanje, stvaranje sve dublje provalije između društava, globalizaciju siromaštva i nezaposlenosti”¹.

Globalizacija kao proces manifestuje se u različitim vidovima, čija se neka suštinska obeležja mogu izraziti kroz sve tešnju povezanost, međuzavisnost društava u oblasti proizvodnje, trgovine, zaštite prirodne sredine, prevencije kriminaliteta.

¹ M. Pečujlić, *Globalizacija (Dva lika sveta)*, „Gutenbergova galaksija”, Beograd, 2003, str. 12.
Megatrend revija, vol. 2 (2) 2005.

Sve gušća povezanost privatnih i javnih institucija u svetu plod je tehnološko-informatičke revolucije i njome izazvanog smanjenja distance i vremena neophodnih za komunikacije. Na svetskom tržištu se formira svest o povećanoj međuzavisnosti i zajedničkoj slobodi sveta. Takođe, dolazi do rasprostiranja istovetnih formi preduzeća i oblika poslovanja u svetu. Stvara se jedinstveni svetski sistem globalnog porekla u okviru kojeg lokalna društva nisu više autorhične zajednice, već postaju deo ovog jedinstvenog sistema. Formira se mreža nadnacionalnih institucija koje u velikoj meri odlučuju o slobodi pojedinačnih društvenih zajednica. Stvaranje jedinstvenog svetskog porekla praćeno je procesom dubokih podela, polarizacija i konflikata; „... više je svetova u jednom svetu".² Odnos sila polarizacije i integracije (postepeno rasprostiranje ekonomske dobrobiti ili sve dublje provalije među svetovima) treba da da odgovor na ključno pitanje: da li svetski porekak kreće ka globalnoj demokratiji ili autoritarnoj svetskoj državi?

2. Elektronsko poslovanje – paradigma globalizacije

Moderno društvo je karakteristično po novom tipu institucionalizacije države i ekonomije. Osnovna karakteristika modernog društva je njegov globalni karakter. Nesumnjivo je da put u globalizovano društvo vodi preko digitalne revolucije. Od pojave prvih računara, 1946. godine, do danas, došlo je do trajnih promena u svim segmentima savremenog društva. Iskorenjena su tradicionalna shvatana i forme ispoljavanja pojedinih oblika društvenosti. Pojmovi klasične države i ekonomije dobri delom se zamenjuju novim pojmovima kao što su elektronska država i digitalna (elektronska) ekonomija. Izvesno je da savremene tehnologije i, uopšte, nove forme društvenog organizovanja predstavljaju snažnu podršku ostvarivanju profita kao jednog od magistralnih ciljeva globalizacije.³

Digitalna ekonomija je uzrok značajnih promena u položaju i strukturi pojedinih kategorija radnika, a istovremeno je dovela do radikalne promene u organizaciji rada i poslovanja. S druge strane, primena savremene tehnologije stvara potrebu da se zapošljava sve veći broj stručnjaka odgovarajućeg tehničkog obrazovanja. Naime, sve je veći broj radnika potreban za obavljanje poslova vezanih za softverske i komunikacione tehnologije. Ilustracije radi, u SAD je, 1996. godine, bilo zaposleno 7,4 miliona ljudi u informatičkoj industriji. Slično je i u Evropi, koja iskazuje potrebu za zapošljavanjem hiljada „mrežnih specijalista".⁴

² Op. cit., str. 17.

³ Ulaganje u informacionu opremu vrlo brzo raste. U 1960. godini ulaganje u ovu vrstu opreme je bilo 3% od ukupnih investicija da bi 2000. godine dostiglo 52% a u nekim oblastima kao što su komunikacije, osiguranje, bankarstvo dostigle 75% svih investicija u opremu.

⁴ Commision of the European Comunites: *Strategies for Jobs in the Information Society*, COM, 2000, str. 48.

U uslovima brzih tehnoloških promena, skraćuje se „životni ciklus” proizvoda i nameće potreba nove organizacije poslovanja preduzeća. Očigledno je da mrežna organizacija preduzeća predstavlja model implementacije informacionih sistema i informacionih tehnologija u novi sistem poslovanja. Uspostavljanje i širenje ovog oblika organizacije preduzeća omogućili su razvijeni informacioni sistemi i informacione tehnologije, s jedne strane, i nova organizacija i obrazovna kultura zaposlenih, s druge strane.

2.1. Pojam elektronskog poslovanja

Pojam elektronskog poslovanja prvi put je upotrebljen 1996. godine, od strane američke kompanije IBM, da bi označio poslovanje uz primenu savremene elektronske tehnologije. Intenzivnije korišćenje termina elektronsko poslovanje (*e-business*) usledilo je kad je trebalo napraviti konceptualnu razliku sa do tada upotrebljavanim terminom elektronska trgovina (*e-commerce*), koji je izjednačavao elektronsko poslovanje i elektronsku trgovinu. Pojam elektronskog poslovanja (*electronic business*), iako nov, složen je i obuhvata više komponenti koje izražavaju njegovu kompleksnu suštinu.

Pre svega, reč je o pojmu koji je smešten u širi kontekst tzv. digitalne ekonomije. Ova vrsta ekonomije obuhvata nove tipove poslovanja i nove vrste poslovanja, kao što su: izgradnja informacione strukture, razvoj industrije informacionih tehnologija (hardvera, softvera, komponenti), provajderski poslovi i usluge, slanje poslovnih sadržaja, onlajn (online) finansijske usluge, kao i promene u postojećim oblicima poslovanja: javne službe (saobraćaj, PTT, elektroprivreda, osiguranje), elektronsko izdavaštvo, reklame, marketing, formiranje novog digitalnog tržišta (Internet) koje zahteva sasvim nova pravila (zakone), profile i broj zaposlenih i ne priznaje nacionalne i lokalne granice. Jezgro digitalne ekonomije generiše ogromna finansijska sredstva.

Danas još uvek ne postoji jedinstvena definicija elektronskog poslovanja. Čak i velike enciklopedije, kakva je, na primer, „Enciklopedija Britanika” („Encyclopedia Britannica”), definišu pojam *e-commerce* kao pojam *e-business*, odnosno nema diferencijacije između ova dva pojma. Ono je što je zajedničko različitim definicijama pojama elektronskog poslovanja, jesu elementi: automatizacija i optimizacija poslovnih procesa, unapređenje odnosa sa ciljnim grupama (kupci, građani uopšte), unapređenje ostalih servisa podrške. Jedna od definicija elektronskog poslovanja koja relativno zadovoljava kriterijum opštosti i obuhvatnosti ističe da je elektronsko poslovanje „kupovina i prodaja informacija, proizvoda i usluga putem računarske mreže, kao i podrška za bilo koju vrstu transakcija putem digitalne informatike”.⁵

⁵ R. Kalakota, A. B. Whinston, *Electronic Commerce*, Addison – Wisley, Publishing Company, Inc., New York, 1996, str. 23.

U praksi, poslovne aktivnosti i transakcije u okviru elektronskog poslovanja odnose se na proizvodnju, distribuciju i potrošnju određenih dobara i usluga. Pojam *dobra* obuhvata široku lepezu proizvoda od tradicionalnih (npr. nameštaj) do novih, kakve su elektronske knjige. Usluge su, takođe, široko shvaćene i odnose se na informacione, finansijske, pravne usluge. Njihova distribucija i potrošnja realizuju se kroz: elektronsku razmenu podataka, elektronsku trgovinu, elektronsko plaćanje, onlajn dostavljanje odgovarajuće robe, elektronski finansijski transfer, elektronsko stvaranje uslova, elektronsko licitiranje, zajedničke nabavke, direktni marketing, servis posle prodaje.⁶ Pomenute oblasti kroz koje se ostvaruje elektronsko poslovanje ujedno predstavljaju i područja rada u kojima dolazi do najvećih promena u pogledu redefinisanja potreba za radnom snagom: smanjuje se broj zaposlenih, ali i povećava tražnja za novim profilima radnika.

3. Opšte pretpostavke za uvođenje elektronskog poslovanja

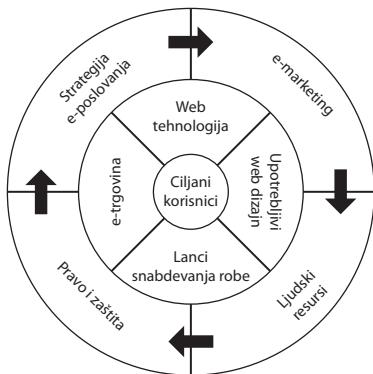
U svakom obliku organizacije rada moguće je ostvariti elektronsko poslovanje. Realizacija ove mogućnosti zavisi od brzine automatizacije poslovnih procesa. Da bi se u nekom preduzeću ili organizaciji javne uprave uveo proces elektronskog poslovanja, poslovni proces mora prethodno (u celini ili po segmentima) biti automatizovan. Automatizacija poslovnih procesa podrazumeva postojanje odgovarajućih preduslova od kojih su dva posebno značajna. Neophodno je najpre definisati i dati opis svih radnih mesta, po poslovnim procesima, koja se automatizuju. Preciznije, treba prethodno napraviti pisani dokument u elektronskom obliku, u kojem se nalazi spisak zadataka po svakom pojedinačnom radnom mestu. Zatim, treba napraviti opis tokova informacija između radnih mesta za svaki poslovni proces (Information Workflow) ili scenarija poslovnog procesa (Business Process Scenario, Event Scenario). Koliki je značaj definisanja preduslova automatizacije poslovanja i unapređenja organizacije poslovnih procesa vidi se i po tome da se razvila jedna posebna grana poslovanja, a to je upravljanje događajem (Event Management).

3.1. Točak elektronskog poslovanja (e – Business Wheel)

Proces elektronskog poslovanja je složen proces koji se sastoji iz više elemenata, odnosno poslovnih procesa koji ukupno čine jednu koherentnu celinu. U cilju lakšeg i boljeg razumevanja celine elektronskog poslovanja razvijen je konceptualni model, tzv. točak elektronskog poslovanja (e – Business Wheel), koji opisuje najbitnije procese elektronskog poslovanja.

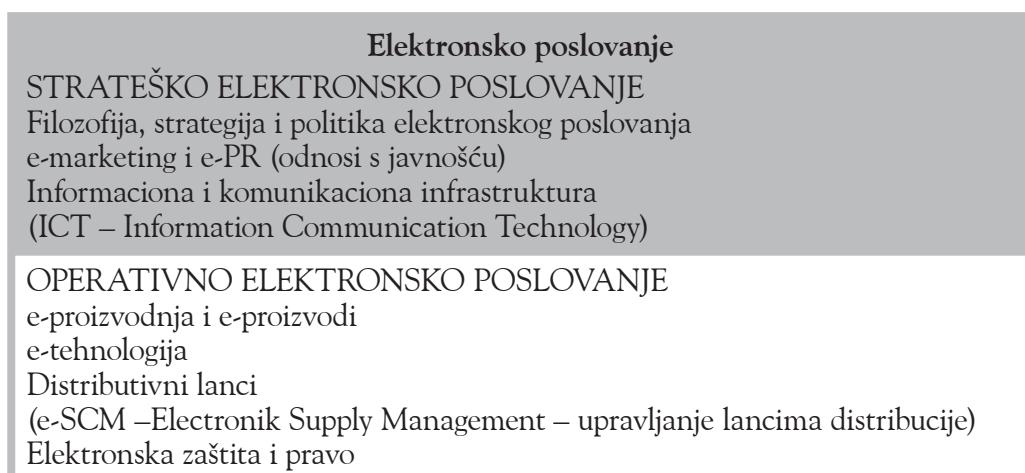
⁶ Videti u: Commission of the European Communities: *A European Initiative in Electronic Commerce*, COM, 1997, str. 157.

Kako pokazuje slika 1, točak se sastoji iz sedam delova koji okružuju klijenta kao polaznu osnovu svih savremenih poslovnih procesa. Osnovni cilj svih savremenih poslovnih koncepcija jeste zadovoljenje potreba klijenta i formiranje takvog poslovnog ambijenta u konkretnom preduzeću, zahvaljujući kojem će svi poslovni procesi biti u funkciji potreba klijenta. Kao rezultat kvalitetnih odnosa sa klijentom, ostvaruje se profit.



Slika 1. Točak elektronskog poslovanja⁷

Treba uočiti da točak elektronskog poslovanja obuhvata dva glavna segmenta: strategiju elektronskog poslovanja i primenu elektronskog poslovanja. Strategijom elektronskog poslovanja definišu se svi poslovni procesi koji imaju za krajnji cilj zadovoljstvo klijenta i profit firme. Naravno, da bi se ostvario ovaj konačni cilj elektronskog poslovanja, potrebno je kreirati i voditi odgovarajuće operativne procese, odnosno primeniti elektronsko poslovanje na adekvatan način.



Slika 2. Segmenti elektronskog poslovanja

⁷ D. Varagić, D. Tošić, Savetovanje „Elektronsko poslovanje”, Palić, 2003.

4. Novi oblici organizacije rada i nove kategorije zaposlenih u elektronskom poslovanju.

Nastajući kao posledica ukupnih promena u okviru procesa globalizacije, elektronsko poslovanje podrazumeva automatizaciju i optimizaciju poslovnih procesa. Poslovni procesi se ostvaruju u odgovarajućem tehnološkom okruženju, čije su komponente telekomunikacioni servisi, informacioni servisi, telematik aplikacije, multimediji i Internet. Takođe, poslovni procesi se odvijaju na način koji afirmaže nove oblike organizacije rada i, naravno, nove profile odnosno tipove zanimanja, što sve neposredno utiče na broj zaposlenih i njihove stručne profile.

4.1. Specifični oblici elektronske organizacije rada

Elektronsko poslovanje se odvija u sklopu absolutno novih oblika rada, koji se izražavaju novim pojmovima: virtuelne organizacije, virtuelne kancelarije, virtuelni timovi.

Virtuelne organizacije predstavljaju geografski različito razmeštene celine koje su povezane zajedničkim interesima. Radni zadaci koji se ostvaruju u ovom tipu organizacija međusobno su nezavisni. Činjenica je da se radni zadaci rešavaju u prostoru i vremenu koji su različiti, ali koordinisani uz podršku informacionih tehnologija. Očigledno je da se vrši svojevrsna integracija (globalizacija) rada u različitim državama, što stvara nove mogućnosti, ali i probleme: od zapošljavanja, preko plaćanja zaposlenih, do primene različitih nacionalnih radnih zakonodavstava, kao i normi međunarodnog radnog prava. Stvaranjem virtuelnih organizacija brišu se granice država i integriše radni prostor, nestaju birokratske barijere i ukupno poslovanje postaje neouporedivo efikasnije. Rad je globalizovan i na delu je svojevrsna planetarna integracija. Neretko, virtuelna organizacija rada nameće potrebu primene međunarodnih radno-pravnih standarda, što nije slučaj kod klasičnih oblika organizacije rada. Virtuelna organizacija pruža višestruke prednosti: mogućnost angažovanja najboljih stručnjaka, fleksibilnije i lakše reagovanje na promenljive zahteve učesnika u poslovanju, uspostavljanje zdrave konkurenциje između različitih preduzeća, povećavanje stope produktivnosti zaposlenih, smanjivanje troškova poslovanja, trajanje radnog vremena 24 časa.

Istovremeno, virtuelna organizacija afirmaže rad zaposlenog na daljinu (telework), što je uopšte novi oblik rada koji nije bio poznat u prethodnom periodu. Reč je o tzv. virtuelnoj kancelariji. Pod ovim pojmom podrazumeva se prostor u kome zaposleni ostvaruju radne zadatke u elektronskom poslovanju. Ovaj tip kancelarije različito se organizuje. Moguće je da se zaposlenom svakog dana određuje drugi radni sto (hotdesk environment), ili zaposleni veći deo radnog vremena provodi kod klijenata koristeći njihovu opremu i resurse, slično kao posetioci hotela (hotelling). Konačno, moguće je da se zaposlenom dodeljuje radni prostor kada dođe na posao, po principu: ko prvi dođe, prvi servisira klijenta (touchdown office).

U okviru rada zaposlenog na daljinu (telework), radno mesto može biti organizaciono različito profilisano. Prvo, zaposleni može da radi kod kuće. On tada upravlja dinamikom rada i radnim vremenom uz obezbeđenje svih tehničkih sredstava. Drugo, veći broj zaposlenih mogu da dele radni prostor tako što rade u kancelariji koja je udaljena od sedišta organizacije (satellite office). Na taj način se smanjuju vreme i troškovi komunikacija. Treće, moguće je da zaposleni ostvaruje radne zadatke uz pomoć mobilne tehnološke podrške (mobile office). Na primer, takva praksa je poznata kod trgovackih putnika. Konačno, postoje virtuelne kancelarije u kojima prostorije dele zaposleni iz više organizacija (telecentre).

Kao rezultat rada virtuelne organizacije nastaje potreba za formiranjem virtuelnih radnih timova. Ovaj proces je veoma složen jer podrazumeva timsko delovanje različitih profila radnika, koji svoj radni angažman ostvaruju na različite načine i u različitim uslovima virutelne organizacije rada. Očigledno je da virtuelni timovi inkorporišu radnike različitih profila i stručnosti, ali i podrazumevaju određena opšta znanja članova timova: informatičku pismenost, specijalizacije iz određenih oblasti, kao i sposobnost za timski rad sa saradnicima sa kojima se često nema neposredni kontakt (Internet saradnja). Radnici koji rade u virtuelnim timovima očigledno ne odgovaraju klasičnom pojmu radnika, statičnog, i često vezanog za radni sto za kojim će dočekati penziju. Radna fleksibilnost uporedo sa potrebnim novim savremenim znanjima dolazi u prvi plan, što utiče na formiranje novog profila radnika koji može da odgovori zahtevima savremenog elektronskog poslovanja.

Jasno je da se suštinski menja sadržaj potrebe za novim radnicima, odnosno za profilima zaposlenih. Formira se novi odnos između potrebnih radnika i onih za čijim radom prestaje potreba. Naime, redefiniše se pojам radnika, naročito u delu posebnih uslova koje pojedini radnici treba da ispunjavaju za određena radna mesta.

5. Glavni pravci promena u zapošljavanju i strukturi zaposlenih u elektronskom poslovanju

Transnacionalne kompanije su organizacioni oblik preduzeća kroz koji se institucionalizuje proces globalizacije. Ova preduzeća predstavljaju osnovni oblik visoko internacionalizovane proizvodnje na svetskom planu i ključne nosioce savremenog tehničkog procesa u globalnim razmerama. Ključne prepostavke poslovanja transnacionalnih kompanija, u materijalnom smislu reči, su računari, telekomunikacije i računarske mreže. Ove materijalne prepostavke poslovanja transnacionalnih kompanija ujedno su i materijalne prepostavke svetske ekonomije uopšte. Ipak, u osnovi planetarne tendencije primene informatičke tehnologije su ljudi sa svojim stručnim znanjima i sposobnostima, kao pokretači procesa globalizacije. Pogled na „mapu” savremenog poslovanja otkriva glavne

oblasti i pravce poslovanja u kojima, u uslovima elektronske ekonomije, nastaju najveće promene kad je reč o zapošljavanju i novim profilima zaposlenih.

Reč je, pre svega, o elektronskim komunikacijama, elektronskoj trgovini, elektronskom bankarstvu, elektronskom poslovanju javne uprave, elektronskim finansijama i elektronskom marketingu. Svaka od ovih oblasti rada i poslovanja predstavljena je sledećim značajnim karakteristikama: prvo, potrebom za novim kadrovima; drugo, viškom zaposlenih čija su znanja u tehnološkom smislu prevaziđena; treće, međusobnom uslovljenošću rada pojedinih stručnjaka u cilju ostvarenja celine ciljeva poslovanja.

5.1. Elektronske komunikacije

Srž savremenog elektronskog poslovanja jesu upravo elektronske komunikacije sa mrežnom razmenom elektronskih podataka i fleksibilnim sistemom slanja poruka. Analiza današnjeg sistema elektronskih komunikacija i poređenje sa tradicionalnim sistemom elektronske razmene podataka ukazuje na to da je reč o različitim tehničkim nivoima rada za koji su potrebna i različita znanja zaposlenih koji opslužuju ove sisteme. Otvoreni EDI (Electronic Data Interchange), koji koristi Internet, znači da EDI poruke mogu biti poslate i primljene putem e-mail-a. Na višem nivou sofistifikacije, EDI može da koristi elektronsku formu koja je dostupna na Internet stranicama i koju potrošači mogu da naruče. Internet je, dakle, direktno u funkciji efikasnog poslovanja, posebno u transakcijama tipa „preduzeće preduzeću“ (business to business).

Kad je reč o zapošljavanju odnosno strukturi zaposlenih, Internet poslovanje apostrofira glavna pitanja organizacione i operativne prirode. To su sigurnost, konkurenčna prednost u razvoju proizvoda koja se stiče kroz istraživanje i razvoj (research and development – RD), efikasnost u funkciji automatske naplate EDI-a, dostupnost informacija vezanih za prodaju i druge unutrašnje organizacione transakcije.

5.2. Elektronska trgovina

Kad je reč o zapošljavanju i strukturi zaposlenih, najznačajnije promene nastaju u elektronskoj trgovini. Ovaj tip trgovine zamjenjuje klasičnu trgovinu i otvara nove mogućnosti poslovanja. Klasični trgovac i tezga, kao simboli trgovine, bespovratno nestaju i zamjenjuju ih savremeni tipovi poslovanja i Internet trgovci naoružani kompjuterskim znanjem i sposobnostima elektronske komunikacije sa ostalim učesnicima u trgovačkom lancu. Ovaj vid trgovine započinje sedamdesetih godina prošlog veka, inovacijom koja je bila poznata kao elektronski transfer fondova. Međutim, aplikacije u ovom domenu bile su ograničenog domena primene. Primjenjivale su ih velike korporacije i mali broj poslovnih kompanija, i to sve do pojave elektronske razmene podataka (Electronic Data Interchange – EDI).

Najveći broj zaposlenih u elektronskoj trgovini u svom radu upotrebljava telefon, e-mail, faks, telefaks, automatske identifikacije na bazi korišćenja bar koda, EDI, prenos vizuelne informacije, pristup fajlovima poslovnog partnera, prenos poruka na elektronskim obrascima, Internet. Dolaskom trgovine na Internet, tržište za mnoge vrste roba i usluga postalo je digitalno. Brokeri u Vol Stritu (Wall Street) već imaju sisteme koji automatski pretražuju Internet da bi pronašli profil kompanija za koje su zainteresovani.

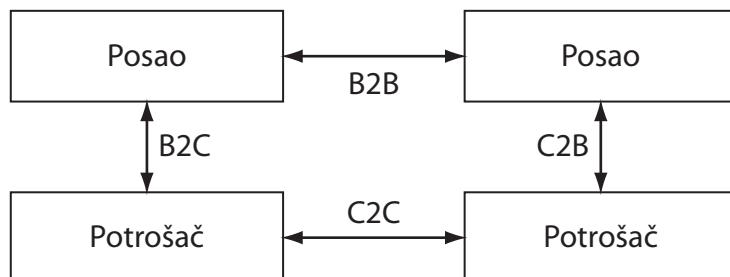
Razlikujemo više modela u okviru elektronske trgovine: preduzeće preduzeću (Business to Business – B₂B); preduzeće potrošaču (Business to Consumer – B₂C); potrošač potrošaču (Consumer to Consumer – C₂C), posredstvom upravljanja lancima snabdevanja (Supply chain management).

Prvi model – (B₂B) – elektronske trgovine omogućava stvaranje novih veza između poslovnih procesa, pri čemu su olakšane transakcije za prodaju robe između organizacija, kao i integraciju lanaca nabavke i stvaranje uslova za onlajn nabavke robe jednog poslovnog procesa za drugi. Problemi B₂B aplikacija su, pre svega, pravna integracija, bezbednost podataka i fleksibilnost ove vrste aplikacija.

Drugi model – (B₂C) – elektronske trgovine obezbeđuje direktni interfejs između preduzeća i potrošača (npr. sajt maloprodaje i usluga). Ovim modelom direktno se eliminiše jedna kategorija zaposlenih, a to su trgovci, jer očigledno da u ovoj vrsti trgovine nema posrednika između proizvođača i potrošača.

Konačno, uz podršku savremenih informacionih tehnologija moguće je ostvariti trgovinu između samih potrošača – (C₂C) – gde se kao problem javlja naplata usluga. Kompanije koje podržavaju ovaj oblik poslovanja moraju da rešavaju pitanje naplate usluga na netradicionalne načine. Ovaj vid elektronske trgovine u budućnosti će se ostvarivati lancima snabdevanja, odnosno dostavljanjem pravog proizvoda na pravo mesto u pravo vreme i po pravoj ceni. Sve prognoze ukazuju na to da će ovo biti najatraktivnija primena savremenih informacionih tehnologija u budućnosti.

Šematski prikaz pomenutih modela izgledao bi ovako:



Slika 3. Šema tokova proizvoda, usluga, informacija i finansija u elektronskoj trgovini

5.3. Elektronsko bankarstvo⁸

Ova oblast elektronske ekonomije daje odgovor na zahteve korisnika za brzim uslugama u sferi novčanih i srodnih transakcija. Ugrađene su masovne mreže za komunikacije podacima, a značajne promene su nastale i u broju i vrsti zaposlenih. Naime, u mnogim bankarskim operacijama, kao retko gde, živi rad je automatizovan i zamjenjen radom mašina. Blagajničke mašine i automatizovani sistemi za menadžment finansijskih sredstava zamenili su neposredne izvršioce, bankarske radnike. Glavne bankarske aktivnosti: čekovni računi, štednja, zajmovi i različiti oblici plaćanja prenose se kroz mrežu, čime se obezbeđuje standardizacija i procedura korisničkih usluga u svim delovima bankarske aktivnosti i postiže se širenje lepeze bankarskih usluga i lakši pristup korisniku u bilo koje vreme. Kad se govori o digitalnom plaćanju, većina ovih sistema zahteva jednu vrstu „digitalnog novčanika“. Reč je o značajnom novom instrumentu plaćanja. Kako analiza primene ovog instrumenta u elektronskom bankarstvu prelazi okvir ovog rada, radi celine izlaganja, samo ćemo skrenuti pažnju na njegove funkcije i vrste. Najvažnije funkcije su da: osigura proces plaćanja od kupca do prodavca; da potvrdi autentičnost korisnika korišćenjem digitalnih potpisa i da čuva i izvrši transfer novčane vrednosti od kupca do prodavca. Trenutno su najaktuelnije dve kategorije digitalnog novčanika: digitalni novčanik smešten na desktopu klijenta (*client-based* digitalni novčanik) i digitalni novčanik smešten na udaljenom serveru (*server-based* digitalni novčanik).⁹ Ne treba posebno naglašavati da se ovom vrstom plaćanja eliminišu posrednici u elektronskoj trgovini i povećava interaktivni odnos između proizvođača i potrošača, naročito u segmentu B2B i B2C trgovine, što je objašnjeno na odgovarajućem mestu u radu.

5.4. Elektronska uprava

Osavremenjivanje poslovanja nezadrživo se širi u sve društvene sfere i segmente države. Značajni pomaci su učinjeni na planu pretvaranja državne uprave u javni servis građana, posebno u odnosima uprava – građani (Government to Consumers – G₂C).

Ostale oblasti u kojima u javnoj upravi nastaju krupne promene su odnosi: uprava – privreda (Government to Business – G₂B); uprava – uprava (Government to Government – G₂G) i uprava – zaposleni (Government to Employees – G₂E).

Oblast saradnje vlade i građana (G₂C) karakteriše nekoliko novina kroz koje se manifestuje osavremenjavanje čitavog procesa. Pre svega, reč je o mogućnosti da

⁸ Ovaj vid bankarstva poznatiji je pod nazivom sajber, virtuelno ili *online* bankarstvo.

⁹ Ilustracije radi, u okviru druge od pomenutih vrsta digitalnih novčanika, posebno je interesantan Majkrosoft pasvord (Microsoft Password), u okviru kojeg se nudi korisnicima usluga jedne prijave (Single Sign – In, SSI), kao i opcija ekspres kupovine. Korisnik se prijavljuje za kupovinu na nekom veb sajtu samo jednim klikom na logovanju pasoša (Pasport logo).

je servis javne uprave jednim ulaskom na Internet (single touch point) dostupan građima 24 časa dnevno i da oni svoje administrativne obaveze (takse i druge obaveze) mogu izvršavati preko Interneta bez ograničenja.

Kategorija poslovanja u javnoj upravi koja obuhvata saradnju vlade i njenih organa sa poslovnim subjektima i drugim pravnim subjektima (G_2B), posebno je značajna za poslovanje u uslovima globalizacije. Od kvaliteta ove saradnje zavisi skraćenje vremena u izvršavanju složenih transakcija i stvara se podloga za donošenje kvalitetnih poslovnih odluka u preduzećima, kao i upravnih odluka u nadležnim državnim organizacijama.

Poboljašanje u efikasnosti javne uprave posmatra se i u međusobnoj komunikaciji državnih organa (G_2G), kao i na relaciji uprava – zaposleni (G_2E), što se ukupno izražava pojmom osavremenjivanja državne uprave u političkom sistemu.

Posmatrano u celini, elektronska uprava afirmiše potrebu višeg nivoa informaciono-tehnoloških znanja zaposlenih, što podrazumeva, u većini slučajeva, stručno dokvalifikovanje postojećih kadrova ili čak njihovu potpunu prekvalifikaciju.

5.5. Elektronske finansije

Čitav sistem promena u savremenom poslovanju zaokružuje se elektronskim finansijama koje treba da omoguće realizaciju svetskog trenda proizvodnje novom porudžbinom ili, preciznije, proizvodnju za poznatog kupca, što je najnoviji oblik elektronske trgovine. Poslovanje na zahtev, čemu svakako pripada budućnost, moguće je ostvariti putem elektronskih finansija ili, preciznije, sistemom globalnih veza. Putem elektronskih finansija razvija se sposobnost bržeg odgovora na zahtev potrošača, tržišne prilike i pretnje konkurenциje.

Neophodni alati za ovu vrstu finansija su prioritetno: Internet, mobilna telefonija, bežični veb, konferencijske veze, GPS sistemi u okviru savremenih tehnologija. Svaka od pomenutih oblasti i sve skupa zahtevaju nove profile radnika odgovarajuće stručnosti. Praktično, izvršeno je prestrukturiranje sveta rada koji sada funkcioniše na novim principima i osnovama. Ova činjenica automatski otvara lepezu pitanja povodom statusa radnika koji su do sada obavljali finansijske poslove na klasičan način i čija znanja su prevaziđena u tehnološkom smislu. Tamo gde je moguće vrši se prekvalifikacija, ali u većini slučajeva primenjuju se mere socijalne politike koje treba da omoguće adekvatan socijalni tretman ove kategorije zaposlenih.

6. Umesto zaključka

Planetarni proces globalizacije, kako smo objasnili, pokazuje, poput indijskog božanstva Šive, bezbroj svojih lica i stvara ambijent za nove forme poslovanja u okviru kojih je elektronsko poslovanje dominantno. Novi oblici poslovanja uzrokuju, po sistemu „domino efekta”, čitavu gamu promena u različitim oblastima društva. Veoma značajne promene manifestuju se u svetu rada i stvaranja novih vrednosti, dakle u sferi privrede i radne snage. Pokušali smo da skrenemo pažnju i markiramo neke oblasti u kojima nastaju revolucionarne promene uslovljene aktuelnim nadnacionalnim trendovima. Savremena slika nacionalnih privreda i globalna privredna mapa imanentni tržišnom privređivanju, nose mnogo novih boja i tonova. Nastale su potpuno nove privredne grane koje dominiraju kako u nacionalnim ekonomijama tako i u svetskoj ekonomiji, diktirajući potrebu za novim profilima zaposlenih. Radnik na početku 21. veka je „ratnik” naoružan novim znajima i veštinama koje ranije nisu postojale ili se od njega nisu zahtevale, a sada su *conditio sine qua non* njegove radne egzistencije i egzistencije uopšte, i nužan uslov u stvaranju profita. Promene tehnoloških sistema i njihovo usavršavanje nužno nameću stalno inoviranje znanja u svetu rada, odnosno stalno pomeranje granica potrebnih znanja čineći trku za znanjem beskonačnom.

Literatura

- „Consumer Protection in the Global Electronic Marketplace, looking Ahead”, *Bureau of Consumer Protection*, FTC, September 2000, <http://www.ftc.gov>
- Commer Net and Nielsen Media Research, *CommerceNet/Nielsen Media Demographic and Electronic Commerce Study*, 1997, http://www.commerce.net/work/pilot/nicelsen_96/press_97.htm
- *CommerceNet* 2000, Barriers to electronic commerce, 2000 Study, <http://www.commerce.net>
- Commision of the European Communities, *Communication from the Commision: Strategies for jobs in the Information Society*, Brussels, COM(2000) 48 final, <http://europa.eu.int>
- Drakulić, M.: *Kompjutersko pravo*, MST „Gajić”, Beograd, 1996.
- Đurović, R.: *Multinacionalne kompanije, pravni i organizacioni aspekti*, Savremena administracija, Beograd, 1997.
- Electronic Mailbox Protection Act of 1997, (USA)
- E-Mail User protection Act of 1998, (USA)
- Pećujić, M.: *Globalizacija (Dva lika sveta)*, „Gutenbergova galaksija”, Beograd, 2003.
- Vukadinović, R.: *Pravo Evropske unije*, Institut za međunarodnu politiku, Beograd, 1996.
- Zakon o elektronskom potpisu, „Sl. glasnik RS”, br. 135/04.

ANA JOVANCAI

Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

EVROPSKA UNIJA, EKONOMIJA I PERSPEKTIVE

Esej o knjizi „Ekonomija Evropske unije” prof. dr Vladimira Grbića
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

Svakako da je Evropska unija najveća privredno homogena oblast na svetu, koja brojnim specifičnostima predstavlja jednu od najznačajnijih tema za proučavanje širom sveta, dakle i izazov za naučnike na našim prostorima.

Geoekonomski fakultet Megatrend univerziteta primenjenih nauka, koji godinama prati globalne trendove i kao poseban sektor izučava Evropsku uniju, dobio je novi udžbenik široke primene – čiji je autor prof. dr Vladimir Grbić – „Ekonomija Evropske unije”. Profesor Grbić se svojim dugogodišnjim teoretskim i praktičnim radom specijalizovao za pomenutu temu i uspešno nam je pri bližio složen sistem funkcionisanja jedne od najznačajnijih svetskih integracija. Kakav izazov podrazumeva ovakav rad, možemo da zaključimo i iz reči samog autora: „Posebnost ove integracije stavila je ekonomsku nauku pred nova iskušenja. Nedostajali su odgovarajući analitički instrumentariji za naučnu valorizaciju žive ekonomske stvarnosti koja se neprekidno obogaćivala. Nauka o ekonomiji Evropske unije morala se razvijati zajedno sa njom.”

Naučna i stručna javnost ima priliku da se susretne s materijalom koji odlikuju složenost, konciznost i činjenice. Stil pisanja, terminologija, grafički prikazi i tabele doprinose boljem razumevanju štiva.

Profesor Grbić ističe da je građenje ujedinjene Evrope nesumnjivo jedan od najznačajnijih političkih i ekonomskih poduhvata u drugoj polovini 20. veka. Ovaj proces je zasnovan na velikom broju pozitivnih vrednosti i civilizacijskih dostignuća, na ideji čuvanja mira i stabilnosti, ekonomskog i socijalnog napretka, vladavine zakona i poštovanja ljudskih prava i sloboda.

Knjiga „Ekonomija Evropske unije” obraduje temu kroz petnaest pogлавља i uz pomoć brojnih studija slučaju čitaocu olakšava praćenje materije; ujedno mu daje i mogućnost samostalne šire analize. Obradene su sledeće teme: predmet i metod istraživanja ekonomije Evropske unije; pojmovno i istorijsko određenje integracije u Evropskoj uniji, ekonomija Evropske unije i svet; institucije; teorije ekonomske

integracije; monetarna integracija; poreska politika; budžet; poljoprivreda; industrija; politika konkurenčije; trgovina; saobraćaj; regionalna politika; proširenje.

Profesor Grbić polazi od najširih definicija ekonomije i kroz ovaj idejni okvir obrađuje ekonomiju pojedinih područja; definiše predmet istraživanja ekonomije Evropske unije i odgovara na pitanja o: načinima formiranja instituta, institucija i ekonomskih politika; ekonomskoj strukturi i njenim promenama; mehanizmima funkcionisanja ekonomskog sistema; efektima integracionog procesa; zakonitostima formiranja ekonomske integracije. On svoja istraživanja temelji na dva naučna metoda: metod komparativne analize i metod makroekonomskog modeliranja. Za dalje razumevanje materije, hronološki i metodološki dosledno, autor predstavlja razvoj ekonomske integracije od početka njenog evolutivnog puta. Danas, kada Evropska unija sa 25 članica funkcioniše kao jedna od najznačajnijih svetskih integracija, trebalo bi podsetiti čitaoce da put koji je prošla do ostvarivanja prvobinog cilja nije bio lak.

Poseban značaj za razumevanje funkcionisanja Evropske unije imaju institucije, poreski sistem i budžet, koje autor detaljno obrađuje u posebnim poglavljima. Unutrašnje tržište Evropske unije podrazumeva ispunjavanje četiri osnovne slobode: slobodu kretanja robe, kapitala, ljudi i usluga. Međutim, ostvarivanje navedenog preduslova ometaju razlike u visini efektivnog poreskog opterećenja činilaca rada i kapitala u državama članicama Unije. Osim što narušava optimalnu alokaciju resursa, činjenica da svaka država ima zaseban poreski sistem utiče i na porast administrativnih troškova. Zbog toga je u knjizi poseban akcenat stavljen na harmonizaciju poreskih sistema kao neophodan preduslov za obezbeđivanje funkcionisanja unutrašnjeg tržišta zajednice.

Dalje se upoznajemo sa načinima finansiranja Evropske unije, koja se razlikuju od ostalih međunarodnih organizacija koje se finansiraju isključivo doprinosima država članica. Proteklih decenija često je dolazilo do ozbiljnih razmimoilaženja u budžetskoj politici i nesuglasica po pitanju pravedne finansijske raspodele između država članica. Zbog toga je budžet bio izložen brojnim transformacijama, da bi se 1999. godine postigla saglasnost o finansijskom okviru Evropske unije za period 2000-2004. Zatim su razmotreni najznačajniji sektori u kojima su uspostavljene čvrste integracione veze od samog nastanka Evropske unije. Još 1957. godine, poljoprivredi je Rimskim ugovorom data jedna od centralnih uloga. Treba imati u vidu da se za zajedničku agrarnu politiku troši preko 50% budžeta i da su pomenuti troškovi proizveli i sukobe. S druge strane, poljoprivredne dažbine predstavljaju osnovni izvor prihoda, što dodatno daje značaj poljoprivrednoj sferi. Osnovna karakteristika sistema poljoprivredne politike su agrarne cene, preciznije: ciljna cena, interventna cena, ulazna cena, prelevmani i subvencije. Ovakva koncepcija je za cilj imala zaštitu domaćih proizvoda i proizvođača, i u kratkom periodu se pokazala kao efikasna. Međutim, analizirana u širem smislu, uzimajući u obzir implikacije agrarne politike na različite privredne i društvene strukture, imala je negativne posledice. To je stvorilo nekoliko oblika pritisaka

za njenu izmenu: budžetski pritisak, potrošaški pritisak, međunarodni pritisak i pritisak kao posledicu borbe za očuvanje životne sredine. Profesor Grbić široko objašnjava sprovođenje reformi radi regulisanja pomenutih problema: analizom sistema kvota, koji je loše ocenjen zbog „stvaranja birokratizovane umesto tržišne privrede”; preko reformi koje su izvršene 1992. godine u vidu smanjivanja cena poljoprivrednih proizvoda i kompenzacija farmerima za gubitke u prihodu; do reformi Zajedničke agrarne politike 1997. godine u okviru Agende 2000, koja je najzad stvorila uslove za „multifunkcionalne, održive i konkurentne poljoprivrede u EU”. Posebno je interesantno pomenuti studiju slučaja.

U sledećem poglavlju možemo da se upoznamo sa industrijskom strukturu zajednice. Parametri pokazuju da je Evropska unija 2000. godine bila vodeći svetski industrijski proizvođač, sa udedom od 40% u industrijskoj proizvodnji trijade (EU, SAD, Japan). Industrijski najrazvijenije države su Nemačka, Francuska, Italija i Velika Britanija. Najvažnije privredne grane (na osnovu njihovih udeла u ukupnoj dodatnoj vrednosti) su: električna i optička oprema, transportna oprema i bazni metalni proizvodi. Interesantan deo ovog poglavlja predstavlja i „fenomen grupisanja pojedinih industrijskih grana na određenim lokacijama, takozvana angloamerička proizvodnja“. Autor navodi uzroke u vidu razvoja konkurentnosti industrijskih proizvođača, kao i transportne troškove koji na nivou EU, u proseku, učestvuju u troškovima formiranja cene pojedinih proizvoda sa 25%. Kao osnovni ciljevi industrijske politike ističu se jačanje konkurenčke sposobnosti na međunarodnom nivou, kao i jačanje produktivnosti unapređivanjem istraživanja, razvoja i jačanjem naučne i tehnološke osnove industrije. Upravo pitanje tehnološke politike autor je detaljno razradio upoznajući nas sa okvirnim programima istraživanja koji predstavljaju „osnovni instrument realizacije tehnološke, odnosno istraživačko-razvojne politike“.

U posebnim poglavlјima obrađuju se i saobraćajna politika, koja za cilj ima visoku transportnu frekvenciju uz minimalno ugrožavanje životne sredine i niže ekonomske troškove, kao i osnovne karakteristike trgovine i trgovinske politike.

Ono što knjigu profesora Grbića razlikuje od drugih do sada raspoloživih rada na istu temu, jesu promene koje očekuju ključne oblasti ekonomije EU nakon proširenja. Bez obzira na to da li je maj 2004. godine označio početak jedne nove, moćnije i u svetu uticajnije Evropske unije, ili početak njenog slabljenja, činjenica je da se sa ulaskom deset novih država završilo jedno razdoblje u njoj istoriji. Danas, proširena Evropska unija broji više od 454 miliona stanovnika, obuhvata teritoriju od oko četiri miliona kvadratnih kilometara, i posle SAD predstavlja najjače tržište i najuticajniji politički faktor u međunarodnim odnosima. Postavlja se pitanje da li će cena, u vidu mogućih problema u procesima prilagođavanja novih članica, biti suviše visoka. Na početku poglavlja jasno se definišu motivi novih članica za pristup, kao i motivi EU za njihov prijem. Dalje, čitaoci mogu detaljno analizirati date makroekonomske parametre koji upoređuju privredne strukture novih članica sa EU (15). Profesor Grbić upozorava na

probleme koji slede u budućnosti: „Kao primer visokih zahteva koji se postavljaju pred novointegrисane države, može poslužiti zaštita životne sredine. Prema jednoj proceni, da bi se dostigli ekološki standardi ove zajednice, u Poljsku je potrebno uložiti 35,2 milijarde evra, u Mađarsku 13,7, u Češku Republiku 12,4 milijarde evra...” Takođe, autor ističe problem visoke stope inflacije i nezaposlenosti, kao i pristup fondovima (posebno poljoprivrednom) za nove članice.

Autor je obradio i aktuelno pitanje pristupa Srbije i Crne Gore Evropskoj uniji. Sagledao je poziciju Srbije i Crne Gore u sklopu političkog određenja država Zapadnog Balkana u određenoj fazi integracije. Loše ekonomske parametre (nezaposlenost, platnobilansni deficit i zaduženost) opravdava ratnim nasleđem i sankcijama, ali ukazuje na činjenicu da je njihovo poboljšanje jedini uslov za pridruživanje Evropskoj uniji. Iz perspektive naše zemlje, veoma je važno pitanje razvoja trgovinskih odnosa sa Evropskom unijom. Autor objašnjava da iako je Evropska unija odobrila preferencijalni tretman za izvoz proizvoda na njeno tržište od decembra 2000. godine, naša zemlja nije najbolje iskoristila svoju šansu. Koliko će Srbija i Crna Gora biti u stanju da poboljša svoje trgovinske odnose sa Evropskom unijom i približi se evropskim standardima kvaliteta robe i usluga – ostaje otvoreno pitanje.

Može se zaključiti da knjiga „Ekonomija Evropske unije” profesora Vladimira Grbića, predstavlja uspešno realizovan projekat kojim se demistifikuje problematika svakodnevnih preobražaja ekonomije Evropske unije. Potrebno je uvažiti napore autora da ovako složenu i aktuelnu temu sroči na veoma jednostavan i pristupačan način u delo koje će mnogima približiti Evropu i njene integracione procese.

JELENA BATIĆ*

TRANSDISCIPLINARNO ZNANJE – OSNOVA SAVREMENOG USPEŠNOG POSLOVANJA

Esej o knjizi „Upravljanje istraživanjem i razvojem“
prof. dr Gordane B. Komazec i prof. dr Mića B. Jovanovića
Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2005.

Poslednjih decenija svedoci smo velikih promena na planu tehnologije, zahvaljujući kojima je čovekova moć narasla u gotovo svim oblastima života. Nove tehnologije, osnova konkurentske moći, dale su novu snagu čoveku, ali su dovele i do nedoumica i nesnalaženja. Ljudi se često ne snalaze u okolnostima koje su sami stvorili. Naime, tehnologija se pretežno razvijala bez dubokog promišljanja o posledicama po razvoj čoveka i društva. Tehnologija je svoj oslonac imala u nauci koja je više bila okrenuta koristi nego istini.

U teoriji i praksi menadžmenta pod pojmom *istraživanje i razvoj* (IR) podrazumeva se deo preduzeća koji je zadužen za aktivnosti pribavljanja znanja o novim proizvodima i procesima koji su namenjeni tržištu. Te aktivnosti obuhvataju sistemsko posmatranje fenomena čiji je cilj spoznavanje novih činjenica ili testiranje postojećih, kako bi se teorijska saznanja prevela u primenljiva znanja i činjenice. Proces iz kojeg proizilaze naučna i stručna saznanja doživeo je u novom ambijentu velike promene. Istraživanje i razvoj više nije isključivo u domenu naučnoistraživačkih i istraživačko-razvojnih organizacija, već je i značajna poslovna funkcija. IR je značajan i nezamenljiv izvor znanja, a najprofitabilnije organizacije u novoj ekonomiji su preduzeća koja istražuju.

Presudna uloga istraživanja i razvoja u preduzeću i upravljanje njima su glavna tema knjige „Upravljanje istraživanjem i razvojem“, čiji su autori prof. dr Gordana Komazec i prof. dr Mića B. Jovanović. Profesor Komazec je magistar ekonomskih nauka, doktor tehničkih nauka u oblasti organizacionih nauka, vanredni profesor na Fakultetu za poslovne studije Megatrend univerziteta primenjenih nauka. Profesor Jovanović je vanredni profesor Tehnološko-metalurškog

* Student magistarskih studija, Geoekonomski fakultet, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd

fakulteta, gde je i stekao doktorat u oblasti tehnološkog projektovanja, i ima licencu projektanta tehnoloških procesa. Profesor Komazec i profesor Jovanović realizovali su, ili učestvovali u izradi više desetina naučnoistraživačkih, istraživačkih i razvojnih projekata i studija u oblasti razvoja tehnologije i novih proizvoda, kao i u izradi tehnoloških projekata industrijskih postrojenja. Eksperti u oblasti tehnologije, autori su uvideli potrebu da dopune i izmene prethodno izdanje knjige na način koji će obuhvatiti sve značajnije promene i sačuvati ono što se ne menja. Promene u načinu upravljanja su takve da zahtevaju bolje razumevanje procesa istraživanja, naročito zbog razvoja *inovacija* u realnom vremenu. Upravo iz tog razloga, deo ovog drugog i dopunjenoj izdanju knjige posvećen je modelima učenja i stvaranja znanja, procesima istraživanja i razvoja inovacije. Poseban akcenat stavljen je na *projektovanje*, koje je suštinski deo *inovacionog procesa*. U njemu učestvuju radnici različitog stručnog znanja. Prof. Jovanović smatra da se upoznavanjem osnova tehničke strane projektovanja otvaraju širi vidici onima koji u njemu učestvuju kao ekonomisti. „Upravljanje projektima je nezaobilazno polje saznanja svima koji se bave upravljanjem”, ističe profesor Jovanović.

Knjiga je podeljena na četiri tematske celine. Autor prvog, drugog i četvrtog dela je profesor Komazec, a treće celine – o projektovanju – profesor Jovanović. Osnovna namera autora ovog naučnog štiva bila je da nas na što jednostavniji način upoznaju sa osnovnim kategorijama vezanim za IR, njegovim vezama i odnosima sa poslovnim sistemom i okruženjem, pri čemu se naglašava odnos IR i inovacije. Namera profesora je da na sopstvenom primeru iskažu prednosti saradnje i naglase potrebu povezivanja znanja iz različitih izvora.

Posle uvodnog dela u kome autori daju osnovne definicije i pojmove vezane za istraživačko-razvojne aktivnosti, u prvom delu knjige ukazuju na mesto i ulogu IR u razvoju preduzeća. Ona se u relativno kratkom periodu značajno izmenila. Zbog toga se prikazuje istorijski razvoj upravljanja IR u funkciji razvoja tehnologije.

Savremena preduzeća, poslujući na globalnom tržištu u realnom vremenu, uz primenu znanja kao osnovnog resursa, oslanjaju se na IR kao motor inovacija. To podrazumeva vremensko raspoređivanje različitih tipova inovacija i kombinaciju primenjenih tehnologija sa novim tržišnim segmentima. Preduzeća nastoje da svojim upravljačkim aktivnostima obezbede kontinuirani razvoj u dužem periodu kombinujući interne i eksterne faktore. Usmeravajući inovacione tokove oni stvaraju dinamičku sposobnost preduzeća. Dve osnovne funkcije poslovnog sistema postaju *marketing* i *inovacija*. U kombinaciji i korelaciji sa tehnologijom, marketing se više fokusira na okruženje, a tehnologija pokušava na osnovu naučnih znanja i internih sposobnosti da stvori nove tržišne mogućnosti. Okruženje treba posmatrati kao eksterni faktor, iako ga svojim proaktivnim delovanjem oblikuju preduzeća. Autori ukazuju na različiti stepen delovanja prvog, drugog i trećeg nivoa okruženja. Kao najbitniji ističu treći nivo okruženja, koji čine četiri osnovne komponente: tehnologija, ekonomija, društvo i političko-pravna regu-

lativa. Sva tri nivoa deluju i međusobno, tako da je uticaj eksternih faktora na poslovanje veoma dinamičan i kompleksan.

Preduzeće 21. veka je organizacija ljudi koji dele iste ciljeve. Pripremljeni su na neizvesnost u budućnosti, tako da je sami kreiraju, preuzimaju odgovornost za sopstvenu budućnost i budućnost preduzeća. Strateško – poslovno planiranje zasnovano na odnosima tehnologije i tržišta ustupa mesto integrisanju ljudskog resursa u ostvarivanju uspeha poslovanja. Moderan pristup uključuje planiranje koraka u mrežama komunikacija. Brišu se granice naučnih disciplina, akcenat se pomera sa informacija na inovacije. Umreženi su i ljudi i elektronske mreže. Ispoljavanje promena u okruženju, sa posledicama na ulogu i značaj upravljanja IR, može se prikazati kroz dva paralelna procesa: *proces globalizacije i proces lokalno-regionalnog razvoja*. Ovi procesi doprineli su porastu produktivnosti u radu IR odeljenja u preduzeću.

Prof. Komazec upozorava da moramo da budemo svesni da će najveće promene u poslovanju preduzeća 21. veka biti izazvane novim kvalitetom biosfere. Čovečanstvo ima mogućnost da bira između dva megatrenda: samouništenja ili organizovane solidarnosti. Zbog toga je *održivi razvoj* novi prilaz u poslovanju koji promoviše prirodne, humane i finansijske resurse u cilju poboljšanja ekonomije i društva kao integrisanog puta ka dobrobiti postojećih i budućih generacija.

IR je u funkciji razvoja preduzeća koji se ostvaruje tehnološkim promenama. Poznato je da su preduzeća konstituisana od tehničkih, bioloških i organizacionih sistema. Tokom funkcionisanja, konstitucija sistema (preduzeća) može se menjati: *evoluciono, adaptivno i revoluciono*. Tehnološke promene obuhvataju inovaciju i difuziju. U procesu difuzije IR ima zadatak da usavršava tehnologiju prema zahtevima tržišta kroz blisku vezu sa službom inženjeringu i marketinga. IR je infrastruktura inovacije, odnosno kroz proces istraživanja i razvoja *invencija* se prevodi u *inovaciju*. Profesor Komazec daje istorijski osvrt na razvoj upravljanja IR od I do II generacije.

Najveći deo knjige posvećen je procesu istraživanja i razvoja. Kao i svaka druga funkcija u poslovnom sistemu, IR poseduje specifičnosti. IR se zasniva na znanju, kreativnosti i inteligenciji ljudi koji obavljaju posao. Treba obratiti pažnju na specifičan istraživačko-razvojni proces i razvoj inovacije. Inovacioni proces uključuje niz naučnih, tehnoloških, organizacionih, finansijskih i komercijalnih aktivnosti. IR je deo ovog procesa koji se može sprovoditi u različitim fazama, od ideje do rešavanja problema bilo kojeg dela inovacije. Inovacioni proces se proteže kroz postojeće poslovne procese, odnosno lanac nabavke, proizvodnje, distribucije i komunikacije sa kupcima. Kritična tačka u tom lancu je odabir pogodne mere za inovaciju. Inovacija se razvija kroz različite procese učenja. Najvažnije postaje zajedničko učenje sa partnerima. Mesto i uloga partnera, posebno kupca i dobavljača, zavisi od načina na koji se inovacija realizuje, faze inovacionog procesa, kao i tipa inovacije. Inovacioni proces je pun rizika, pri čemu je teško odrediti da li je tržišna ili tehnološka neizvesnost veća. Tržišna neizvesnost je vezana

za aktivnosti konkurenata i kupaca, a tehnološka proizilazi iz nivoa znanja i sposobnosti IR, intelektualnog kapitala i njegove zaštite. Obe neizvesnosti su vezane za vreme. Sa protokom vremena u kojem se umnožavaju istraživačke aktivnosti u cilju prikupljanja podataka, šanse za uspeh se smanjuju jer konkurenti mogu da stignu do cilja. Savremeni pristup IR smanjuje rizik fokusiranjem na kreativnost i menadžment znanja i tako povećava mogućnost uspeha.

Kao suštinskom delu inovacionog procesa, projektovanju, posvećen je treći deo knjige. Svaka faza inovacionog procesa pokrivena je nekom projektnom aktivnošću i daje određeni projektni dokument. Proces projektovanja (kreativnog i stručnog rešavanja problema ili zadovoljavanja potrebe) bez obzira na veličinu i značaj sistema na koji se odnosi (preduzeće, fabrika, proizvod, oprema), od začetka prve ideje do realizacije izvodi se u više faza:

- preliminarno projektovanje,
- detaljno projektovanje,
- izvedeno projektovanje.

Pisana dokumenta koja nastaju kao rezultat ovih faza projektovanja nazivamo tehnološkim projektima, a proces tehnološkim projektovanjem. Projektovanje u vantehnološkim oblastima u praksi naziva se ostalo projektovanje. U svim drugim oblicima projektovanja, kao najznačajniju profesor Jovanović izdvaja oblast mašinskog projektovanja. On razlikuje i arhitektonsko-građevinsko projektovanje i elektro projektovanje. Prof. Jovanović smatra da je posebno značajno izdvojiti problematiku projekta zaštite životne sredine, koja se uglavnom bavi tematikom otpadnih tokova.

Pri kreativnom i stručnom rešavanju problema ili zadovoljavanju potreba industrije, susrećemo se sa različitim elementima razvojnih projekata. Realizacija svakog razvojnog projekta sadrži tri faze: predinvesticionu, investicionu i eksploracionu fazu. Poslednja faza predstavlja period od početka normalnog rada proizvodnog objekta do puštanja postrojenja u rad.

Ključne informacije za odlučivanje o nekom projektu, bez obzira na stepen razrade kojim se studija bavi, crpu se na osnovu ocene efekata ulaganja. Iako se u praksi ocena efekta ulaganja često svodi na korišćenje izabranog modela ekonomske analize, ne može se tvrditi da je reč o rutinskom poslu jer priprema i tumačenje rezultata zahtevaju neophodno stručno znanje.

Profesor Komazec u poslednjem, četvrtom delu knjige govori o upravljanju IR posmatrajući tri važne funkcije: *planiranje, rukovođenje i organizovanje*. Ona nam skreće pažnju na proces donošenja strateških odluka i planiranje jer se IR nalazi na početku i na kraju procesa. Na osnovu istraživačkih saznanja o mogućim promenama planira se budućnost, koja se ostvaruje različitim tipovima inovacija realizovanih IR aktivnostima. Planiranje je proces kojim se smanjuje neizvesnost u budućem poslovanju i usmerena je na balansiranje izvora resursa i

sposobnosti. U funkciji rukovođenja naglašena je potreba preduzetničkog duha rukovodilaca IR, kao i kreativnost u organizovanju tima. IR timove često čine ljudi sa različitog geografskog područja, odnosno različitog duhovnog i karakternog sklopa, pa se interkulturnost tima i virtualna organizovanost stavlaju u prvi plan. Od rukovodilaca IR, pored stručnog znanja, sve više se traži da imaju i karakteristike vizionara i lidera kako bi stvaralački pronalazili nove mogućnosti. Problem savremenog preduzeća i samog čoveka u njemu leži u nedovoljnom poznavanju samog sebe. Nauka nam nije dala jasne odgovore o čoveku, posebno o delu zajedničkog stvaranja i primeni znanja. Cilj autora je da ovom knjigom ukažu na potrebu umrežavanja, koje nije samo organizaciona forma, već proces kreiranja znanja koji će savremenog čoveka dovesti do novih saznajnih okolnosti. Za sada se ne zna u kom će se pravcu razvijati preduzeća u budućnosti, jer se u okviru kooperacije mreža odvijaju procesi sa visokim stepenom slobode, pa su izlazi teže predvidivi. Jedna od sigurnih promena je kretanje ka većoj socijalnoj odgovornosti i ekološkoj svesti, što će u budućnosti verovatno izmeniti naše život. Nova transdisciplinarna znanja iznedriće novu nauku.

Profesori Jovanović i Komazec dali su ovom knjigom značajan doprinos rešavanju osnovnih pitanja i problema sa kojima se suočavaju preduzeća u svakodnevnom poslovanju. Posebno su istakli neophodnost razvoja IR, koji će povezati različita znanja i stvoriti novo znanje, bliže suštini ljudskog postojanja. Novo znanje će bolje rešiti i drugi problem – vreme. „Čini se da se ono sažima i da je upravljanje njegovom brzinom veliki izazov za čoveka”, poručuju autori ove izvanredne knjige.

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

33

MEGATREND revija : međunarodni
časopis za primenjenu ekonomiju / glavni
urednik Dragana Gnjatović. - God. 1, br. 1
(2004) - Beograd: Megatrend univerzitet
primenjenih nauka, 2004 (Beograd :
Megatrend univerzitet primenjenih
nauka). - 24 cm

Dva puta godišnje
ISSN 1820-3159
COBISS.SR-ID 116780812