

Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”
Ekonomski fakultet
Univerzitet Crne Gore

Preduzetnička ekonomija

Volume XI

Podgorica, Decembar 2006

»Preduzetnička ekonomija«
Volume XI, 12/2006

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Vujica Lazović, dr Vesna Karadžić,
dr Milorad Jovović, dr Maja Baćović, dr Igor Lukšić, mr Milica Vukotić

Uređivački odbor:

prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Božo Mihailović, prof. dr Sonja Bjeletić, prof. dr Andelko Lojpur, prof. dr Gordana Đurović, prof. dr Saša Popović, prof. dr Vladimir Kašćelan, dr Ljiljana Kašćelan, prof. dr Žarko Božović, dr Ljubinko Dedović, dr Svetlana Rakočević, dr Petar Ivanović, dr Danijela Jaćimović, dr Milivoje Radović, dr Biljana Rondović, dr Dragan Lajović, dr Zoran Đikanović, dr Ana Lalević, mr Dragana Ostojić, dr Milan Lakićević, mr Milutin Đuranović, dr Maja Drakić

Izdavač: Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«, Ekonomski fakultet,
Univerzitet Crne Gore, Podgorica

Tehnički urednik edicije: dr Maja Baćović

Tehnički urednici izdanja: Jadranka Glomazić i Ivana Stešević

Dizajn korica: Nebojša Klačar, studio »Arhangel«, Beograd

Predsjednik Savjeta Postdiplomskih studija: **prof. dr Steve Pejovich (Texas, USA)**

Podpredsjednici Savjeta Postdiplomskih studija:

1. **prof dr Mladen Šljivančanin (Podgorica)**
2. **prof. dr Mojmir Mrak (Ljubljana)**

Rukovodilac Studija: **prof. dr Veselin Vukotić (Podgorica)**

Adresa: Jovana Tomaševića 37, Podgorica, 81000, Crna Gora

Telefon/fax: +381 81 241 504, 243 554

e-mail: msee@cg.yu

web: www.psee.edu.cg.yu

ISSN 1451-6659

Tiraž: 700

Štampa: Montcarton, Podgorica

Uvodne napomene

U 2006. godini izdata su 4 Volume-a časopisa „Preduzetnička ekonomija“!

U ova 4 Volume-a (11, 12, 13, 14) objavljeno je 86 radova od strane 96 autora iz Crne Gore i inostranstva.

Autori su uglavnom bivši i sadašnji studenti Postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija“, kao i profesori i saradnici na ovim Studijama.

I ovogodišnji Volume-i pokazuju da se dalje razvijaju ideje Crnogorske ekonomske škole, te da se naučna i intelektualna baza ove škole širi!

Neosporno je da se radi o školi u velikom razvojnom uzletu! Sve veći broj naših svršenih postdiplomaca i doktoranata obavlja specijalizacije i boravi na poznatim inostranim Univerzitetima. Isto tako, poznati profesori iz SAD, Engleske, Italije, Austrije, Švajcarske, Japana, Njemačke, Slovenije, Srbije,... su profesori na ovim Studijama. Predstavnici ove škole objavljaju sve više radova u inostranstvu, imaju predavanja na poznatim školama Evrope i SAD, aktivno učestvuju na konferencijama *MPS-a*, *Fraser Instituta*, *Atlas fondacije*, *CATO Instituta*, *Heritage fondacije*, kolokvijumima *Liberty fonda*. Ni jedna zemlja iz jugoistočne Evrope ne može se pohvaliti sa tolikim intrernacionalnim učešćem njenih predstavnika u radu navedenih i vodećih liberalnih institucija svijeta!

Izazovi nezavisnosti Crne Gore i izazovi globalizacije – su dalji praktični i intelektualni podsrek razvoju Crnogorske ekonomske škole. Tome takođe doprinose i stalni, istina još uvjek pretežno politički i politikantski napadi na ideje koje zastupa ova škola! Ideje koje zagovaramo su toliko snažno utemeljene u našu misao i praksi da ti napadi imaju ulogu koju vjetar ima u opršivanju biljaka.

Ideje na kojima se zasniva Crnogorska ekonomska škola i koje prilagođava specifičnim kulturnim okolnostima u Crnoj Gori postaju prihvatljive, posebno za mlade ljude. Broj mlađih ljudi koji ih prihvata stalno raste, a sve više ih razvija i prihvata dio sektora države i sektor biznisa i sve veći dio stanovništva. No, i opasnosti udara na te ideje nijesu za zanemarivanje.

A koje su to ideje? To su klasične ideje modernog liberalizma

1. Individualizam
2. Individualna sloboda
3. Spontani poređak

4. Vladavina prava
5. Ograničena vlada
6. Slobodno tržište
7. Vrlina proizvodnje
8. Mir

Nadamo se da će liberalne ideje, koje u Crnoj Gori vuku korijene još od Njegoša i knjaza Danila, biti dovoljno snažne da dalji razvoj Crne Gore bude što više na megatrendovima razvoja u budućnosti. Zaista, liberalna ideja je već puno promijenila Crnu Goru i udarila temelje njenog budućeg brzog razvoja, a kroz promjenu načina razmišljanja, što istovremeno vodi ka povećanju kvaliteta života u Crnoj Gori.

Istina, liberalna ideja ima i jednu manu: nemilosrdna je prema onima koji žele da žive na račun drugoga i kojima je briga za druge jedini proizvod!

U ovoj 2006. godini desila su se dva važna događaja koji se tiču liberalne ideje u svijetu:

1. U novembru je umro Milton Friedman, jedan od najpoznatijih ekonomista 20. vijeka
2. Sa Univerziteta u Ankari izbačen je poznati profesor Atila Yayla, zbog širenja liberalnih ideja.

U dodatku Volume-u 11, objavljujemo tekst „*Život za slobodu i slobodno tržište*“, koji je zapravo predavanje posvećeno Miltonu Friedmanu, održano 21. novembra 2006. godine za studente i profesore Univerziteta Crne Gore i koje je bilo izuzetno posjećeno.

U istom dodatku objavljujemo rad prof. Atilla Yaya-e, kao našu podršku čovjeku koji je žrtva propagatora antiliberalne ideologije na Univerzitetu u Ankari.

Glavni i odgovorni Urednik

Veselin Vukotić

Introductory remarks

Journal “Entrepreneurial Economy” published 4 Volumes in 2006.

These 4 Volumes (11, 12, 13, 14) contain 86 papers, written by 96 authors from Montenegro and abroad.

Authors of papers are mainly former and current students of Postgraduate Studies „Entrepreneurial Economy“, as well as professors and associates of these Studies.

Volumes published this year confirm once more that ideas of Montenegrin economic school are developing; it confirms that scientific and intellectual basis of the School is spreading!

Indisputably, this School is in its development rise. Increasing number of our graduates, MAs and PhDs who visit and specialize at famous international universities confirms it. We shouldn't forget that famous university professors from USA, Great Britain, Italy, Austria, Switzerland, Japan, Germany, Slovenia, Serbia, etc. teach at these Studies. Number of papers published in international journals by representatives of this School increases; many of them give lectures in well established schools around USA and Europe; they actively participate at conferences organized by *Mont Pelerin Society*, *Fraser Institute*, *Atlas Foundation*, *CATO Institute*, *Heritage Foundation*, colloquiums of *Liberty Fund*. No other country of South Eastern Europe have as many representatives involved in work of leading liberal institutions in the world!

Challenges of Montenegrin regained independence and globalization challenges – are additional practical and intellectual stimulus to the development of Montenegrin economic school. But, permanent, truly still political attacks on ideas promoted by this School, also contribute to the development of the School! Ideas we are promoting are so strongly founded in our thought and practice, so those attacks have as same role as wind in pollinating plants.

Founding ideas of Montenegrin economic school, adapted to specific cultural circumstances become acceptable, especially for young people! The number of young people who accept our ideas permanently increases. Our ideas are also developed and accepted by certain parts of public sector and businesses, but lately more and more ordinary citizens also accept them. On the other side, we must not neglect the danger of the attacks on these ideas.

What ideas are we talking about? Those are ideas of modern liberalism!

1. Individualism
2. Individual freedom
3. Spontaneous order
4. Rule of law
5. Limited government
6. Free market
7. Virtue of production
8. Peace

We hope that liberal ideas, which originate from Njegos and duke Danilo in Montenegro, will be strong enough to lead development of Montenegro on global mega-trends of development in the future. It is really truth that liberal idea has already changed Montenegro significantly and built foundation of its rapid development, through changes in the way of thinking which simultaneously improve quality of life in Montenegro.

But, it is also truth that liberal idea is not perfect. It has a defect: it is merciless toward people who want to live at somebody else's expense and whose only product is care for the others!

The year of 2006 will be remembered by two important events for the development of liberal idea in contemporary world:

3. Milton Friedman, one of the most famous economists of 20th century died in November 2006.
4. Professor Atila Yayla was expelled from University of Ankara for spreading liberal ideas.

In addition to Volume 11, we are publishing an article „*Life for Freedom and Free Markets*“, indeed a lecture devoted to Milton Friedman, which was organized on November 21st 2006 for students and teaching staff of the University of Montenegro and had large audience.

In the same addition we are publishing the paper of Professor Atilla Yayl, as our support to a man who is a victim of promoters of anti-liberal ideas at University of Ankara.

Editor in Chief

Veselin Vukotic

Autori / Authors

1. *prof. dr Marko Backović*, Ekonomski fakultet, Beograd; predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
2. *docent dr Maja Baćović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije i predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
3. *mr Predrag Bošković*, Ekonomski fakultet, Podgorica
4. *prof. dr Enrico Colombo*, ICER, Torino; predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
5. *Milica Daković*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica
6. *dr Maja Drakić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VI generacije i predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
7. *Dragana Marinković-Dubljević*, Alter Modus; student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
8. *Agron Ibrahim*, Opština Ulcinj; student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
9. *Lidija Jauković*, Ekonomski fakultet, Podgorica
10. *Ivan Joksimović*, VIP broker; student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
11. *Ivan Jovetić*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VIII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
12. *mr Jadranka Kaluđerović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
13. *mr Milorad Katnić*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student V generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
14. *prof. Dr Vladimir Kašćelan*, Ekonomski fakultet, Podgorica
15. *Raško Konjević*, Skupština Crne Gore; student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
16. *dr Igor Lukšić*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student IV generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”

17. *mr Marijana Mitrović*, student IV generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
18. *dr Rajko Novićević*, Ministarstvo odbrane Crne Gore
19. *Vladimir Pavićević*, Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore, student VIII generacije postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
20. *dr Biljana Rondović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije postdiplomskih studija “Preduzetnicka ekonomija”
21. *dr Jelena Stanković*, Ekonomski fakultet, Niš
22. *mr Nina Labović-Vujošević*, Hipo Alpe Adria banka; student V generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
23. *mr Milica Vukotić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; asistent na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
24. *prof. dr Veselin Vukotić*, Rukovodilac postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija” i redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Podgorici

Sadržaj:

Veselin Vukotić: Internal globalization of Western Balkan	10
Enrico Colombo : On economic growth and development	30
Marko Backović, Jelena Stanković : Primena višekriterijumske analize za probleme održivog razvoja.....	52
Maja Baćović : Konkurenčija – preduslov efikasnog funkcionisanja tržišta	64
Milorad Katnić, Igor Lukšić : O fiskalnoj konsolidaciji	78
Maja Drakić : Modeli simulacije	90
Milica Vukotić, Predrag Bošković : Balkan i promjene na elektroenergetskom tržištu.....	104
Jadranka Kaluđerović : Analiza biznis ciklusa u Crnoj Gori uz primjenu vejlvet transformacije.....	117
Biljana Rondović : ICT u funkciji afirmacije osnovnih načela nove ekonomije	128
Nina Labović-Vujošević : Evropske integracije i bankarski sektor - medjusobna povezanost i uslovljenost	135
Vladimir Kašćelan, Lidija Jauković : Metode određivanja margine solventnosti osiguravajućih kompanija	148
Marijana Mitrović : Globalizacija i integracije finansijskih tržišta	162
Rajko Novičević : Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća	179
Milica Daković : Osnove razvoja elektronskog poslovanja u Crnoj Gori.....	195
Raško Konjević : Ekonomski i političke slobode - preduslov bržeg evropskog puta	205
Dragana Marinković-Dubljević : Kultura zemalja Bliskog Istoka i Severne Afrike i pitanje ekonomskih sloboda	214
Ivan Jovetić : Razvoj Evropske unije – od ideje do integracije	227
Ivan Joksimović : Da li se Bog kocka?	240
Agron Ibrahim : Uloga Balkana u Ujedinjenoj Evropi i uloga Evropske Unije na Balkanu	246
Vladimir Pavićević : Predsjednički sistem kroz prizmu bogatstva naroda	259
Dodatak I	267
Veselin Vukotić : Život za slobodu i slobodno tržište-Sjećanje na Miltona Fridmana	267
Dodatak II	275
Atila Yayla : Freedom of Expression under Attack in Turkey	275

Veselin Vukotic*

Internal globalization of Western Balkan

Abstract

What are potential and real effects of the globalization process on the economic connection between Western Balkan countries? What is the crucial change in relations between Western Balkan countries and its economies inexorably brought by globalization? What are the elements of political economy of Western Balkan globalization? What are reflections of the conflict between political and economic areas of Western Balkan?

These are some of the issues discuses in this paper.

Key words: Globalization, Market, Power, Competition, Transparent borders

1. Main idea of paper

What are potential and real effects of the globalization process on the economic connection between Western Balkan countries? What is the crucial change in relations between Western Balkan countries and its economies inexorably brought by globalization? What are the elements of political economy of Western Balkan globalization? What are reflections of the conflict between political and economic areas of Western Balkan?

These are some of the issues discuses in this paper.

Conceptual framework of the discussion in the paper is shaped through argument that struggle to attract capital (investment and entrepreneurs) is the key base of the development. The main hypothesis can be stated as follows: if capital flows go around one country or a region, that country or region is destined to lag behind in today's era of globalization! That's why competition among countries in attracting foreign investments becomes the essence of globalization. Indeed, globalization means nothing but building transparent paths for mobility of capital flows.

* Faculty of Economics, University of Montenegro; Institute for Strategic Studies and Prognoses (ISSP) – Podgorica; Institute of Social Sciences – Center for Economic Research - Belgrade

The meaning of this in practice is that classical concept of national states is on its way to become history! Is Western Balkan, inseparable from its culture, tradition, history and current political situation, ready to modify the concept of national state and everything that goes along with it? Concept of internal globalization of Western Balkan is completely coordinated with the idea of globalization and integration of this territory in EU. The idea of internal globalization of West Balkan, i.e. regional integration before accession to EU is supported by two practical reasons: 1) The time we need to become members of EU is not going to be short, and we should use that time efficiently, 2) It is essential preparation of the region to globalize and integrate with EU.

2. Current level of internal globalization

There are no any clear and obvious indicators on the level of integration between West Balkan economies (when I say West/ern Balkan I refer to the countries of former Socialist Federative Republic of Yugoslavia (SFRY) – Slovenia + Albania). Countries on this territory are less integrated today than ever during the history. The integration between Western Balkan countries was much stronger in the time of Ottoman Empire; especially in the time of ex-Socialistic Federative Republic of Yugoslavia than today.

Some analysis could lead us to the conclusion that economies of these countries are so “parallel”, that if their economic structure remained the same, more intensive mutual trade wouldn’t be possible. That’s why much more effort should be made in order to integrate these countries into EU, then to establish regional trade agreements. But, internal integration and activities aimed to create regional market of Western Balkan would accelerate economic development of all countries on this territory. Internal integration is especially important for regional market of energy, services, education, tourism, etc. Regional integration would increase mobility on the labor market. Similarly, market of 25 million people would be economic base for creation of “regional concerns” (trade chains; banks; insurance companies; universities; etc.). We shouldn’t forget that joining EU won’t bring us market by itself. EU doesn’t mean that we can live the life out of competition. On the contrary, competition on EU market is very strong! That’s why higher level of integration in Western Balkan is strong incentive for development and competitiveness’ increase of all countries on this territory.

3. Cultural and historical circumstances important for internal globalization of Western Balkan

When we say Balkan, the word usually reminds us to divisions and disintegration; it is synonym for provincial spirit. Balkan has always been war field and teemed with conflicts! Some facts presented in excellent study of Belgrade's philosopher Dragan Lakicevic "Archipelago Balkan" can influence (un)reality of main idea behind this paper.

The largest part of Western Balkans was part of Ottoman Empire for more than 5 centuries. Analysis of political institutions of Ottoman Empire indicates on disaggregated political structure. It was an autarchy system where each element of political structure depended on the sultan himself; the same principle was valid for lower authority levels. Permanent lack of legal regulations, arbitrary character of authorities and the discretionary power to treat all subordinated in hierarchical structure according to personal attitudes and beliefs – were main features of life on this territory (D. Lakicevic, pp. 37).

While Hellenic right built in social structures of Western countries provided relative stability of position for aristocracy, in the time of its expansion Ottoman Empire was characterized by permanent competition for benefits and property brought by position in authority. State was understood as source of personal wealth, and this relation becomes permanent feature of authorities and governing structures on Balkans. The way people understand authority is a consequence of the way people understand the role of state. Authority is something immoral; authority is the force and the power! Authorities do what they want and it wouldn't be desirable and appropriate to critically examine their activities. While whole Western political tradition was largely devoted to examination whether the authorities has legitimacy to rule, Eastern world (oriental despot states, as well as orthodox medieval states) consider authority untouchable.

„Untouchable authority of oriental monarch strengthened under influence of people who surrounded monarch: third-rate, inferior persons, people who lack personal attitude; without dignity and easy to be manipulated. It is the way to conduct any state job, and the psychology of power which hasn't change up to today "(D. Lakicevic, pp. 38).

According to Cvijic, this type of governance develops special psycho-philosophical features of people who live in this area. He outlines primarily characteristic of slave psychology and moral mimicries. „Character of these people shows submissiveness

and obedience, sense to search for things, realistic understanding of life, and hidden animosity toward masters.”

When we speak about mass psychology, not too much has changed except for disappearance of foreign domination. As Lakicevic emphasizes, the relation authority-subordinated can be described today as same as before. Long isolation of village population, stereotype ways of life, closed society, and protection from outside influences caused almost inborn resistance of people toward any kind of change. As a consequence, so called passive redistribution has developed in society in form of shrewdness, cunning, distrust in authority, and xenophobia toward foreigners.

Behavior is based on patriarchal principles. Recidivisms of patriarchy are recognized in close history. Authoritativeness of attitudes in ex-SFRY was on high level and ranged from 40% of population in west part of state, to 80% of population in eastern and southern parts of the country. That's why the story on universal moral disperses as soap bubble; authority of leader play dominantly protective role for population, similar to the role of family's head in household. “These are certainly bad assumptions if we want to establish modern state guided by universally accepted, abstract moral principles.” (Lakicevic, pp. 50)

Discussion about the essence of globalization, influence of globalization on the way of thinking, economic policies, and the role of state in contemporary world, which are presented in this paper, might give us the answer to a question whether this tradition is convenient for internal globalization of Balkans or not.

4. Globalization and changing the source of power

The key cause of globalization is the necessity for free movement of capital in global dimensions!

The key consequence of globalization is the transformation of classical national state toward its complete abolishment.

What does each of these things mean in context of regional, Balkans integration?

Globalization is the synonym of the world market and global, world economy! But, it is much more important if we realize that globalization brings changes in power structure on global and national stage! Globalization replaces old game of power and evolutionary establishes the rules of new game of power.

Capital i.e. investment and multi-national companies have the key position in the new game of power! Where is the source of such mega-power of capital? At the very beginning of transition process a title showed up in East European newspapers: We are forgiving the Crusaders; we are expecting investors! Stated differently this means: let's forget enmity, and do business! This attitude gave birth to a root of new, different power - power of capital. Capital power has replaced military power, political power, imperialistic and colonial power, all of which formed bases of pre-globalization era.

Prevailing thought in the past was how to avoid entrance of foreigners and foreign companies in domestic economy in order to prevent and keep national state and national market. Today, fear that foreign investors might not come in the economy prevails. In old game of power economy was under force of threatening entrance of foreigners; today it is under force of threatening absence of investors or their threatening departure from the country. We are in situation when there is only one thing considered to be worse than entrance of multinational companies into national market: it's nothing but the possibility multinational companies will go around the country and won't enter national market.

New power is not based on force; it's not dependent on the ultimatum to impose your will to the others. That's why new power structure is more dynamic, and less static. New global power structure is featured with higher level of mobility; it doesn't depend on place and time, but is "globally efficient". This leads us to the conclusion that main source of power in global economy and global market is possibility not to do anything, i.e. not to invest in certain countries, without need to justify that non-investing publicly.

Essential element of the process which crystallize global economic power today (global market) is not imperialism (conquering), but non-imperialism (non-conquering). There is no globalization element, which is controlled by democratic institutions, parliaments, governments... We don't need military mobilization any more. Foundations of global economic power are completely different from the sources of power of national state: democratic elections, public legitimacy and monopoly over means of force. The formula of power of transnational economy lies in purposed, aimed non-conquering. That invisible "no", non-forced, but omnipresent "no" doesn't bind anybody on assent. That potential "no" is the source of mega-power today! I'll just mention, without detailed explanation, conflict between non-political nature of global market and political nature of national state, which is already visible.

At the end, as Albert Hirschman points out, mega-power of global economy over national state is based on so called exit option that capital (investor) have in digital,

not territorial space. This is happening every day, and is a threat that national state could be excluded from global market. Every country in the world, including those on the Balkans, must realize that they could experience investors exercising their exit option, i.e. capital and investments go around them.

Exit option develops competition between countries in attracting global investors and capital flows. Consequently, classical national states, which primarily had been military competitors (army kept the borders on both sides of border lines), are transformed: now the competition takes place in area of economy and market. The key of power is not military force, but a position country has in global market. This means that the power of state, with regard to internal and external political position, must be seen from global market point of view.

„It seems that big analogy exists between military logics of state power and economic logics of state power. The strength of guns and rockets correspondents to the scope and efficiency of investment! Economic logic is different because the treat that you won't shot increases your power in contrast to military approach; the development of new products and services is equal to the development of new types of arms. Branches of many big companies in the countries all around the world replace military bases and diplomatic networks.” (U. Beck).

It is obvious that instead of cold war or ideology war, now we can speak about one global discourse (prism, optics).

As a consequence content of power of national states has changed. It means that the way we understand national state must change. Max Weber said that power of state lies on: a) force, b) military power and interventions, c) democratic consensus, d) instruments of national state law.

All these “important determinants” of state power are founded on territorial principle, meaning that all these processes are happening on the territory of national state! Out of national territory this power doesn't exist any more. When we speak about authorities territory we refer to its political space! In this analysis we start with assumption that power always and necessary lies on the right to use the force! Trotsky said: „Each state is founded on its right to use the force!”. Max Weber confirms it „It is really the truth” (according to U. Beck). Using force and territorial principle are indeed limiting power of state because using force has one major weakness - inflexibility!

In contrast to national-state approach, global economy is founded on non-territorial principle. Instead of power on limited territory now we speak about the power of non-limited territory. This power is not based on the right to use force, as in case of

national state. The power is based on the amount of investment, i.e. on the wealth of economic agents in global economy. Opposite to the right to use force, which can be exercised only in negative context, as punishment, wealth can be used, both, as an award or as a punishment; it has positive and negative dimension. Besides, increase in wealth caused by efficiency and knowledge will enhance flexibility of economic power. New knowledge influence development of new needs, create new markets, develops new technologies; new knowledge can make friends from your enemies. “The knowledge is the power!” (F. Beconom) This mean that new element is added to wealth; a new element which increases its global mega-economic power!

However, completely different approach in explaining power is developed in sociology (Richard Swedberg). Power is the way of thinking itself. Power lies in paradigm people use in their thinking and working! According to this approach power can not be described as asset I own, but it is present in social interactions and social activities. Power is invisible understanding of world built into integrity of each human individual. That's why the power of threatening non-investing is omnipresent today. And, as Beck points out, globalization is not an option! Globalization is nobody's power! Nobody has started globalization as an individual, nobody can stop it individually; no person is responsible for globalization. The word globalization can be translated as organized irresponsibility according to Beck.

If we try to find someone to complain about globalization, if we want to sue someone, there is no address in the world. There is no institution, no phone number, and no e-mail address! As if everybody feels like a victim of globalization and not an active actor in globalization processes! Is there anybody who thinks that masters of modern concerns can stay calm? They are powerful – but not calm! They all know that there is a large space on the top – but not large enough to sit down! They are dynamically active in order to satisfy owners and stakeholders, but consumers before all! More globalization discourse penetrate all flows of social life, more powerful are the main actors and strategies of global economy, as well as individuals actively involved in implementing these strategies.

According to all previously said national state loses classical shape of power and gets a new one! I would like to emphasize importance of rising transparency of national borders! National border must not be barrier to capital flows! It must provide free flows and mobility of people and production factors. Globalization accelerates the life! Everything is becoming faster due to the modern technologies! As Gidens write in today's world “space is abolished by time” thanks to new media and means of communication! What is the role of borders then? Is the border (understood in classical point of view) only a sign of divisions? Globalization seeks us to live on the borders and not within the borders, doesn't it? The borders should

be as porous and full of holes as Swiss cheese! Why national state should lose its „protectionism reflex“?

To conclude, in this part of the paper I emphasize two important features of contemporary time: a) the power of globalization is invisible and is not based on any kind of force but on complete freedom of choice: every state can choose whether it will open itself to capital flows or not, b) free capital flows and power of capital exceeds power of state based on territorial principle and wall-borders!

5. Is internal globalization of Balkan possible?

I believe majority would understand previous part of the paper as very simple and well-known reading. Most readers agree with ideas and principles explained above. But, the most striking fact is that many readers might ask where I see the problem. It just confirms that many people and many economists among them don't understand that globalization is not a process that brings benefits to every single person in the world and necessarily make all individuals better off. Finally, globalization raises one important question; the question of new distribution of power, new redistribution of power in and out of national states!

Globalization opens the door to a new game of power, whereas old games become unreal, even if they are still being played! In any case, old game of power is not possible by itself (this game has many names, for example national state, "national industrial society", "national capitalism" or "national social state"). Game of power within national state and between national borders is relatively simple. It is similar to navigation of ship in the lake! But, the game of global power is like navigating ship in the ocean! In global game of power new, previously unknown, players can occur at any point of time, as well as new investments, new rules, new resources, new innovation, new conflicts and contradictions. We don't know much! Many things are unknown! Heisenberg's indeterminate principle becomes very important. Nothing can be described as well-known; we can not speak about certainty any more. Nothing is certain! "National (social) states" aimed to provide security and certainty for all people. Political goal of so called „socialization of development“ was to achieve the highest possible level of social equality in nationally homogenous state. However, cultural diversity and social inequality survived and remained one of the most important features of each society in global world. At the same time, authorities in national states were allowed to do anything they've wanted to citizens! Ethnical cleansing is one of the most important problems in the world today and is often source of international isolation.

The discussion given above has a goal to call readers' attention to the need to make first step in globalization of Balkan. At the beginning we should try to change our way of thinking; we should strive to change the way we understand national state and national borders and shape them to the rules of global game of power. In other words, key issue raised here is whether leading political actors and elites (people who have power today) will accept new redistribution of power, which will no longer be subject of their discretionary influence; completely opposite, existing elites are exposed to the danger to lose or reduce the power they have. Only after we solve this problem, we can discuss the question of techniques (for example: which free trade agreement to sign?). But, it seems that we are captured by discussions on techniques. Even when techniques ground on reefs of power, we are still making conclusions that the techniques must change, and not the structure of power and system that produces that power!

The question raised here is whether globalization within Balkan is possible, despite history and current situation; despite tradition and culture; despite wars, divisions, diversities, provincial spirit and way of thinking resistant to any kind of change. The question can be restated as: Is new distribution of power possible within each of Balkans' states and among them (we should call the things by their name, shouldn't we?).

Maybe this is a good opportunity to recall a letter, which Benjamin Franklin (statesman and diplomat) sent to his European friends in 1787: „I am sending you text of proposed Constitutions for States of America. I've cooperated with conventions that made this proposal for the period of four months. If it succeeds, I don't see obstacle for you in Europe to reach the goal of good (French) king Henry IV and establish federal union and large republic of all of yours different states and kingdoms through similar conventions, because in order agree on proposed Constitution, we had to reconcile many opposed interests“ (according to U. Beck). “Brussels convention” was created in March 2002 – 215 years after this letter was written. Despite the differences questions on organization of supranational entities remained essentially the same in 18th century when USA was created and in 20th century when EU was created.

Couldn't this be an argument in favor of accelerating processes of internal globalization of Western Balkans?

Can we apply same principles and criteria for the internal globalization of Balkans?

Is it possible to built American dream in the institutions of West Balkan? American dream can be stated as: „You can become somebody else! You are not determined by your origin, class, race, religion or sex!“

Why don't we, people on Balkan, understand that we can become someone else?

What is the price we pay for our non-understanding that we can be somebody else! Mega economic power will eventually kill us, invisibly and slowly – that is the price of our non-understanding! We'll return to the path of regress and poverty!

World capital will go around us; investors will avoid us, as well as all technical advantages investments are bringing with regard to the technology, science and research.

Is nation obstacle to develop the state on Balkan? That question is in core of globalization! This means that national sovereignty is not a card that wins all games and in all circumstances; that card doesn't necessarily bring development. No, national sovereignty is not enough itself! National sovereignty is becoming part of so called cooperative sovereignty.

National sovereignty and its protection from foreigners, understood as one and only lever of development, will necessarily drive away capital and investment from the country, whereas limited sovereignty, or cooperative sovereignty essentially increases power of state. When governments sign legal agreements, each of the governments acts in "supranational space", because all signers' countries must respect and fulfill obligations from the agreement. That's how states start to globalize, similar to the multinational companies.

Is this logic of separating state from nation compatible with the way of thinking in Balkan countries? This question is even more important in the light of fact that Balkan didn't go through the period of Reformation in 16th and 17th century! Reformation was a period during which the state had separated from the church! It was traumatic experience, through which the state was separated from the church – that keystone of collectivism for ages! Similar traumatic strength lies in today's reformation and process through which state is being separated from nation; because nation has been basic foundation of collectivism in last two centuries. History has shown that countries with highest rates of economic growth were indeed countries, which were first to separate state from church (England, Netherlands, Germany,...). How strong influence has that message of on Balkans today?

If we admit that we are unconditionally surrendered by global economic mega-power of world market, could we enter the space where our passion for divisions and conflicts will weaken, along with our permanent aspiration to close ourselves and our tendency toward conflict? Main sources of mega power of capital are: primarily, possibilities of new information technology and techniques; then shortening of time

horizons; and abandoning physical distance as an obstacle to any kind of activity. Speaking picturesquely, state has roots; investors have wings! That new asymmetry between well-rooted (static) and winged (dynamic) form of power enable peaceful conquest of world economy, conquering new areas with no wars. Recall Emanuel Kant's word: „Trade spirit can not coexist with war and sooner or later this spirit self-imposes to every nation!” Can Kant thesis on eternal piece in the world be valid on Balkans as well?

Probably, many readers will say that they still don't see the problem! Why can't we, the Balkan countries, achieve all of this in a simple way?

As we always agree on principles, let's test the strength of explained ideas on one small Balkan state – Montenegro. I would try to give answer to a question whether such proposals can be really implemented through political mechanisms.

6. Montenegro – the vision of development from angle of globalization

I don't have a goal to outline “comprehensive program and strategy” of development in Montenegro. This part of the paper will primarily focus on our development strategy with regard to social-economic relations, in other words something that could be named political economy. To restate this, I'll primarily focus on that part of new political economy which is caused by globalization. Besides, my analysis contains elements of economic sociology and psychology. For a pretty long period of time I am trying to abandon prevailing approach of economists in explaining events, economic phenomena and institutions by describing what they are! I try to go further in analysis, and thus explore the way on which these phenomena and institutions have arisen, which circumstances brought to the appearance of these phenomena and institutions? But, when speaking about institutions operating in capitalistic countries today, we must not forget the fact that these institutions are working in a mature system; system which is already in delta of a river's mouth. If we speak about situation in Balkan countries, we must keep in mind the fact that we are indeed talking about beginnings of these institutions; we have just started to open the processes of creating those institutions. That's why we should read the books on capitalism origins more than books about current events in capitalism. To conclude, if we want to become a part of global world, we must be able to completely accept processes such as: internationalization, liberalization, universalization, deetatization, deterritorialization and desovereignization (Schoelte, J.A. „Global Civil Society“, London, 2000).

All of these processes lead to globalization and must be either accepted or rejected! Similar to the pregnancy, we can not speak about globalization in small and big

doses: either there is globalization, or there is no globalization (woman is either pregnant, or not: we can not speak about more and less pregnant women).

According to this, we must unconditionally accept and start opening processes that form base of globalization. In other words we should: (1) develop consciousness on global interdependence i.e. impossibility to stay isolated and put it in practice; (2) remove all barriers to economic flows and maximally increase economic and political freedoms; (3) accept universal (global) standards and rules; (4) reduce the role of state and bureaucratic system, and transform the role of state according to the requirements of globalization; (5) abandon territorial principle and accept concept of so called transparent borders; (6) national sovereignty is not and can not be one and only lever of development; we should get rid of that myth! State sovereignty can be divided and delegated to different international levels (“cooperative sovereignty”).

Acting in the era of globalization, we should be driven by maxim: “Think locally, act globally!”. This means that there is no such thing as universal solution, same for all countries and all situations; it means that we can not treat all processes mechanically, i.e. through mechanical transfer and transplantation of somebody else’s ideas. When I say think locally, it means we should understand culture, tradition, influence of previous social system, way of thinking, development of institutions, etc. and thus define features of local environment. When we develop that framework of local environment, we should look for the solutions with global characteristics, i.e. products or services we are making must be attractive enough for investors and consumers from broader market, i.e. world market.

Consequently, today’s paradigm lies on holistic approach, i.e. approach of totality; we could name it systematic approach. Everything is connected and inter-related! Any isolated solution to a problem, solution out of systematic and comprehensive context can only cause new problems! This is completely opposite to the way we often solve problems. Nonsystematic, narrow-purposed and improvised approach cause failures in solving problems; problems are not being solved even after few attempts and that’s why we keep on dealing with same problems.

We could also learn from Bernard Shoe’s warning: “Reasonable people are adapting to external world! Unreasonable people, however, are adapting external world to themselves! That’s why progress depends on unreasonable people!”

We should abandon philosophy of blind obedience and submissiveness; we should not admire everything that is coming from abroad and adapt to it! It is adapting to the world from the past! All reasonable people similarly force people to adapt to the world that is dieing. Our goal is not to blindly adapt to the circumstances, but to change those circumstances; to change the world around us; to adapt external world

to ourselves! After tectonic and climate changes on the Earth, who knows how many millions of years ago, chaffinch adapted to the new circumstances; that's why chaffinch remained chaffinch for good. Our old-old-ancestor didn't blindly adapt to new circumstances, but he evolutionary changed circumstances, adapting them to his own needs – thus, he became human being!

In this context Montenegro should strive to adapt the circumstances to it; it shouldn't uncritically and blindly obey to the external circumstances. This logic will enable Montenegro to have something unique; to have its own brand; something that keeps Montenegro different. In contemporary global world small countries can sell only products that differ from common products; something that doesn't belong to McDonaldized world.

Why do I insist on that mental, intellectual and philosophical framework? Many of you think that my approach is too unpractical, non-profitable, don't you? Approach I am advocating doesn't activate! People are practical, reasonable, rational human beings – they are not interested in theory! Unfortunately, too many people think and behave this way! Short-term interests are driving force of those people; short-term interests are their compass. My personal opinion is that the key lies in mental framework of a man! Mental framework determines which ideas will be born in head of a man! Ideas are of major importance! Why is that so?

„Human behavior is not governed by ideas, but by material and ideological interests. However, our ideas are creating “notion of world”, which often plays decisive role, similar to the railroad switchman whose actions are determined by dynamics of interests.” (Max Weber)

Thus, we are introducing social relations (institutions) into analysis (through ideas); social relations are being tied to interests, which are driving individual actions! Analysis can be systematic and comprehensive only if it interconnects these two levels: level of ideas (social relations) and individual interests.

This mental framework gives us a big chance to be on the track of globalization! Dynamic of interests and power belonging to people on this track are different from all other tracks. The track we are going through determines our practical behavior. That's why it has more practical, then theoretical importance.

In my opinion there are two more elements important in order to determine strategic goals and undertake practical activities in Montenegro:

1. Technology, i.e. technical progress is in essence of globalization. Modern information technology opened processes in information economy; economy of

knowledge and creativity! Development of information economy is a mean to achieve economic and social goals in global economy! In other words, information society is natural environment of globalization! Discussing globalization out of that environment would be as efficient as swimming on the dry land! Two consequences of information society are important, among others. These two consequences are as follows: 1) Development of industry and industrialized society is not the future of Montenegro; 2) Information brings to the change of socio-economic relation and change power structure in a society. Producers and consumers, guided with emotions, dreams, passions and desires, are becoming important player in social scene instead of old and already tested bureaucrats and politicians. In other word, human imagination, inspiration, enthusiasm and humanity conquest new areas and new worlds! This, so called emotional capital becomes important factor of development and source of efficiency of “money” capital! It means that new information paradigm of development considers that key resources of society are people, their knowledge and creativity, and their interest not only in pure existence, but in their individual development and self-accomplishment.

2. In order to understand the character of global economy and its strength we must accept new approach to economics. This approach is being developed and promoted by Montenegrin economic school! But, it shouldn't be forgotten that Approach which still prevails among economists is classical approach. Classical view sees economics as a science which optimizes production within limits intruded by scarcity of resources. In other words the way classical view see science of economics rely on Robins' definition, which claim that the essence of economics is in maximizing utility with given resources.

This approach in economics is unfortunately fundament of government's economic policies, but it also often drives behavior of people in business. What is wrong with this approach in context of global economy? The emphasis is on scarcity of resources and on restrictions. If the focus is put on scarcity, limits, and restrictions, it is not wondering that each country, in order to develop its economic power, should keep its resources safe from external exploitation, and develop protectionist economist policy (high taxes, different treatment of domestic and foreign investors and companies, restrictions for foreigners to engage in certain activities, prohibitions for foreigner to buy land or real estate, etc.).

The essence of globalization lies in approach, which sees economy as voluntary exchange. In other words, in order to understand globalization, we should start from Buchanan's definition of economics as science on exchange. Two

exchange partners are entering exchange transaction voluntarily and freely, and both partners are better off after the transaction is closed. Exchange brings benefits to both partners in exchange. According to this, the goal of economics is to study relations and interdependence. In order to exchange a good, you need to produce that good! That good must be produced in a way and with quality that satisfy needs of potential buyers; they must be ready to buy the good. It is really true what Peter Drucker says, value of a good originates from buyer; buyer is creating value of a good. A good will get its value only after it has been exchanged! In these circumstances, state should not maintain protectionist economic policy, but policies aimed to facilitate exchange; state should strive to create economic system that encourages individual actions.

If we accept (1) and (2) and having in mind starting paradigm of our mental framework, it is needed to undertake some concrete actions and change certain practical concepts. I'll give only few of them, emphasizing public resistance to accept them. But, I also want to emphasize that these proposals serve as a test to check whether politicians and public understand their own statements on globalization: all of them are speaking in favor of globalization, but the real question is if they are ready to accept these principles, to implement them and put them in motion through practice of real life. In order to be able to live in globalization framework, we should undertake some of following steps, instead of only talking about it:

1. Education system must be reformed on bases that are completely different from current bureaucratic and cosmetic changes. Main goal of school system has always been, and still is, to teach people how to obey system and its requirements! But the real question should be how to encourage individuality of people? How to move creativity of people? How to develop their thinking skills? The real question is how to educate people on basis of "history of future"? School and education system are basic foundation of the way of thinking! Is educational reform possible: (1) if we keep same teaching staff; 2) without financial and technological support?
2. Science and research, i.e. intellectual capital must be developed. We should establish completely new institutional structure and strengthen private initiatives in this field. It would be particularly important to develop biology, genetic, chemist, software, etc. in cooperation with well known world universities. In practical sense it would mean that we should found Institute for research of future; Prime Minister should appoint foreign advisor for development of science and research (it could be either Institute, or an individual from USA, Japan, Germany, or ...). Expenditures for science and

research should amount to at least 5% of budget (which would be around 30 millions EUR in this moment, and is almost 25 times more than today)

3. We should connect Montenegro tightly through information systems and make strong networks. Along with transportation infrastructure, information systems' infrastructure is the most important perspective of development! We should bring level of computer use and development of information system networks to the level of mobile phone use in Montenegro!
4. English must be introduced as official language. We can expect neither foreign tourists, nor foreign investors if all of us are not speaking at least English, beside local language. English language is part of today's global culture and opponents to its introduction as official language, who argue that it would endanger national culture, practically show that they are against globalization.
5. Montenegro must be de-bureaucratized. Old system was based on bureaucracy. Bureaucratic system appears as a link for establishing interpersonal relations in society. Bureaucracy is for example intermediate between me, as a tax payer and somebody who gets social security. In other words, both, socialistic state and "welfare" state (which is the new dream of many people in Montenegro) are based on nationalization of private property and governance. Socialistic system and welfare state have same structure of relations between industry, military forces and bureaucracy, featured with hierarchical communication flows - following principles of subordination, superiority and executive obedience. Representative democracy which gives large power to insignificant majority exists within that framework. Bureaucracy disables individualization of society, and thus prevent establishment of main assumption of globalization. Bureaucracy is spreading spirit and behavior that turn young people away from logic of globalization; it turns them away from logics of information and entrepreneurial society; young people keep on living with logic that it is much better and much more important to get the job in bureaucratic system, than creative and entrepreneurial job in business, science, research etc.

As long as we have large bureaucracy, society can not be healthy. Bureaucracy is the cancer which can be moved only by a surgeon operation. In that sense we should undertake measures such as follows:

- (a) Reduce number of directly employed in state (not including police, inspections and other field services) on 333, with requirement that each one

- of those 333 employees, beside being an expert in his field, also knows at least two world languages and know to use information technology;
- (b) Reduce the Government on 5-7 members, with requirement that Prime Minister is at most 35 years old, and Ministers are below 30; the government must function on e-government principle;
 - (c) Abandon diplomacy or reduce it so to have only representatives in international organizations and associations. Why do we need diplomatic offices today, in the time when we can use great advantages of information networks and infrastructural connections between different parts of the world? What is the product of those diplomatic departments around the world? What benefits would we have from their existence, and how much cost would they cause?
 - (d) Drastically reduce number of employees in local government services and municipalities; introduce employment principles as same as on central government level
 - (e) Abandon all unnecessary or economically inefficient institutions in new system.
6. Make changes in political system. Multiparty system is a base for further strengthening of so called political economy, i.e. domination of political parties over economy. That's why we need to adapt political system to size of Montenegro, its tradition and requirement of global economy:
- 1) Use participative democracy principles much more (all citizens of Montenegro should take part in decision making);
 - 2) Abandon political parties on local, municipality level, since now individual political interests can be achieved on supranational level. What political interests citizens can achieve on local, municipality level?;
 - 3) Introduce presidential system, as a form of democracy suitable for a concept of micro-state.
7. Make changes oriented toward strengthening role of economic freedom. The goal Montenegro should strive to achieve is to become one of the top-ten countries with regard to the level of economic freedom.

It means, among other things to undertake following steps:

1. Complete abandoning of custom tariff rates, contingent claims and other non-tariff barriers of trade
2. Introduction of flat tax – rate of 7%.

3. Reduction of public spending on 25-30% GDP.
 4. Reduction of pension fund contribution and privatization of pension system.
 5. Provide free entry of all people coming to Montenegro from neighboring countries (with no passport control). Why would we keep people, cars, tourist buses, etc. on border with, for example, Croatia, when they have already been checked in Croatia, either when entering the country, or while living in it? I would address a question to opponents of this approach: why don't we check IDs of people who are entering Podgorica, coming from, for example, Niksic, Bijelo Polje? A tourist don't have to know when he enters, or go out of Montenegro.
 6. Business activities of all companies, banks and branches, registered in, for example, Western Balkan countries must be completely free from any kind of limits. The same principle should, however, be followed with regard to the citizens of Montenegro who founded company in Albania: the company can operate in Montenegro, without re-registering of company. This approach would introduce institutional competition among countries.
 7. Protection and security of property rights must be strengthen! The key role of state and judiciary system is to protect property. It means, among other things, to engage well-known foreign legal experts and judges in this area! Referendum experience confirms this, doesn't it?
 8. Reducing right of regulatory body to endanger interests of private capital and business through bureaucratization of their functions.
 9. In such a liberalized environment with low tax rates all cases of tax evasion, smuggling and corruption must be severely punished. One of the penalties that need to be applied in such cases is, for example, to take away the right to run a business from a violator, i.e. to disable violator from further operating the same business!
 10. Capital market must continue to develop and its role in economic development must strengthen.
 11. We should encourage freedom of entrepreneurial activities and develop institutions favorable for new entrepreneurs!
8. Labor market should be liberalized and competition on labor market must strengthen.
 9. We should liberate ourselves from burden intruded by myth on importance of macroeconomics. This myth has bought us in position that macroeconomic

stability is usually set to be key goal of economic policy! It is the area of large redistribution, but it also means that state keep all levers of monetary policy in its hands. As we believe that all problems can not be solved without our own production and development; only if we keep our budget balanced, we've reached the goal (and nobody asks why the budget is being balanced on certain level). Macroeconomics totally pushed out microeconomics. Macroeconomics is important as much as it provides convenient environment for real (non-monetary) economy, whether that is production of goods, or services. That's why state must be put in function of development (production), and not consumption (macroeconomic stability).

These are just some of the measures we need to undertake if follow development approach based on future requirements of globalization and world market. My goal was to test way of thinking of a reader and show whether he agrees on this principles, or he does not. In a latter case he would have probably commented by now: this is unrealistic!

I will remind those on the maxim: how many things we have achieved in life seemed impossible before we have started to act!

7. Is internal globalization of Western Balkans possible?

The issue of integration of West Balkans is deliberately sharpened and has a goal to be as close as possible to the essence of forces that influence integration! It seems that discussions on so called free trade agreements, international contracts, etc. are the try of bureaucratic integration; attempt to combine many sick bodies into just one, which is under watchful supervision of already sick physician (state bureaucracy). It is just a way to deceive ourselves with conscious or unconscious goal not to change things significantly.

In my opinion we need to understand that globalization, EU and West Balkans requires changes of each individual, company and state! That change must happen from the inside; we should not expect changes to happen by themselves - from outside! The question raised by globalization and cosmopolites' world is how to open national states and key institutions in society from inside and in bottom-up direction in order to give a long-term respond to challenges of global era.

By giving example of Montenegro, I've tried to illustrate how far this approach is from current way of thinking and common results of state and economic policy; I've try to analyze what kind of changes should happen in heads of people in order to accept that new approach!

Even answer that it is not possible in Balkans, that this is a dream, is a step toward solution! The truth is that in order to solve a problem we must first dream about solution! Nothing is as realistic as a dream!

Can we make American dream – “you can be somebody else” – true on Balkans?

References

1. Adler Alfred: Poznavanje čovjeka, Matica srpska, Novi Sad, 1984.
2. Beck, Ulrich: Moć protiv moći u doba globalizacije, Školska knjiga, Zagreb, 2006. (translation)
3. Dragičević, Adolf; Dragičević, Dražen: Doba kibernetizma, Golden Market, Zagreb, 2006.
4. Emerion M, Gros D: The CEPS plan for the Balkans, CEPS, Brisel, 1999.
5. John Horgan: Kraj znanosti, Naklada Jesenski i Turk, Zagreb, 2001. (translation)
6. Lakicevic, Dragan: Arhipelag Balkana, IES, Beograd, 2002.
7. Marover, Mark: Balkan, Alexandria press, Beograd, 2003.
8. Riderstrale, Jonas; Hordstrom, Kiel: Karaoke kapitalizam, Difero, Zagreb, 2004.
9. Swedberg, Richard: Načela ekonomske sociologije, Školska knjiga, Zagreb, 2005. (prevod)
10. The Balkans and New Europepeak Responsibilities, Bertelsman Stiftunhg, 2004.

Enrico Colombatto*

On economic growth and development¹

Abstract

The paper offers a subjectivist approach to economic growth and an institutional view of development. In particular, the term development regards the prevailing rules of the game and their effects on the key variables for economic activity to take off: property rights and productive entrepreneurship. And growth is deemed to be the result of favourable institutional environments where chances are exploited and individuals succeed in improving their living conditions. Methodological and normative investigation questions the validity of the recent and increasing literature on institutional design, where institutional economics actually plays only a modest role.

Keywords: Growth; Development; Institutional economics

1. Questions on terminology

Although the debate about the real purpose of economics remains open, the literature generally agrees on the notions of growth and development. It refers to growth when dealing with proportional changes in GDP or – more frequently – in GDP per capita; and to development when analysing living standards – including features that do not necessarily form the object of monetary measurement. In this paper, however, a different view is suggested. Economic growth is meant to concern changes in consumers' surplus, rather than in purchasing power; and development regards changes of the institutional context. This provides a clear separation between subjectivist and institutional issues – growth and development, respectively. And thus offers a key through areas of potential confusion.

In particular, this section examines a number of implications derived from this approach, which are then compared with the traditional view, from a methodological and a normative standpoint. Section 2 discusses economic growth, growth policies, and government intervention. The notion of institutional development is developed

* Università di Torino, Facoltà di Economia; International Center for Economic Research (ICER), Torino, Italy

¹ This paper was initially published in *Review of Austrian Economics*, 2006, Volume 19, Issue 4, 243-260

in Section 3, while the role of politics forms the object of Section 4. Section 5 concludes.

1.1. On the notions of economic growth . . .

Economics studies the voluntary interaction among human beings, who enhance their condition by trading goods with other human beings generally characterized by different preferences and/or skills (Mises, 1949 [1996], part I). Agents also exchange information, strive to find better ways to allocate available inputs among competing production lines, learn about their (latent) tastes through trial and error processes, which benefit from previous mistakes and follow the evolution of preferences and habits through time.

The same principles – subjectivism and methodological individualism – also suggest that human well-being is the difference between the amount of satisfaction (happiness) one enjoys and the sacrifices or disagreeable things one has to undergo, either because there is no choice (bad luck, violence), or because such undesirable actions are nevertheless necessary in order to attain desired goals, including sheer survival. As a result, growth is necessarily an individual matter and originates either from changes in satisfaction and/or in labor. This is indeed what has been occurring since the end of the XIX century (if not earlier), when productivity growth has affected both sides of the coin: individual consumption has increased, working conditions have improved, working hours per worker per week have generally diminished.

There is not much more one can say, though. For in order to make any quantitative assessment about overall growth, one should be in a position (1) to argue that the well-being of one individual living at time t_0 can be measured and compared with that of another individual living at time t_i , (2) to sum or average out the results of such a comparison across all individuals, (3) to interpret and evaluate the result thus obtained according to *wertfrei* criteria.

These are nonsensical exercises in many respects. Inter-personal comparisons of satisfaction and preferences are impossible. In addition, GDP or consumption per capita does not really measure satisfaction. Rather, they provide a gross assessment of the efforts made in order to acquire purchasing power, and of the monetary rewards generated by such efforts². Unfortunately, little is known about the amount

²Indeed, the inadequacy of GDP-like measures to evaluate welfare had also been acknowledged by eminent mainstream authors, such as Pigou and Hicks. Rather unfortunately, however, their objections led to Sen's formulation of the so-called capability theory, whereby growth should be

of happiness that purchasing power delivers, let alone about the changes in the amount of satisfaction that individuals obtain without having to use monetary means of payment.

The only attempts to assess happiness come from qualitative surveys, where individuals are asked to say how happy they feel. Although these data provide interesting information about the components of a happy condition, they don't say much about the cost individuals are willing to suffer to reach their goal. One might also doubt whether happiness is a good proxy for consumer surplus. Satisfaction is a relative emotion, which is heavily influenced by comparisons with other peoples' conditions (hence envy and the struggle for power and prestige). It follows a process of adaptation, so that satisfaction increases when future improvements seem within reach and declines when consumption fails to improve. These phenomena explain why *per capita income in western countries [. . .] has risen sharply in recent decades, whereas average happiness has stayed "virtually constant" or has even declined* (Frey and Stutzer, 2002, p. 413). Or why *across nations' income and happiness are correlated but that the effects are small and diminishing* (Frey and Stutzer, 2002, p. 418). In short, there seem to be good reasons to neglect happiness when discussing economic growth and policies.

1.2. . . . and development

On the other hand, development is here conceived to be a problem of institutional evolution; where the term 'institutional' refers to the rules of the game within which individuals operate. These rules may be norms enforced through violence and credible sanctions (as in the case of laws). Or behavioral patterns derived from traditions, habits, shared ideologies, the enforcement of which rests on moral suasion and social praise or scolding, rather than on codified forms of punishment. Ideally, in a classical-liberal world the institutional framework guarantees economic liberty

measured according to the change in the individuals' abilities to perform certain functions or attain given goals (Sen, 1984). This research avenue does not seem to be very useful in the context of the present paper. On the one hand, the definition of capabilities – which include self-respect, lack of shame and community life – is *de facto* left to the policymaker and ignores that *some importance may be attached to the power a person has over his or her own life – that a person is not forced by circumstances to lead a specific type of life and has a genuine freedom to choose what he wants*, as Sen himself acknowledges (1984, p. 86), but quickly forgets. Furthermore, capabilities are ill-suited to describe individual well-being. Instead, they are a rather ambiguous yardstick to assess whether an individual is able to conform to what Sen calls 'living standards.' The operational problems raised by such a notion are thus considerable. The very fact that Sen (1998) eventually suggests to adopt life expectancy as a measure of capability is telling.

that is negative freedom (freedom from coercion), protection of private property rights, freedom of contract.³

In fact, it often legitimizes interference in individual decision-making, even when the rule of law applies.⁴

Institutions have been classified in different ways according to the degree of economic, political and personal freedom they generate. For the purpose of this paper institutions will be referred to in order to elaborate a new version of development, which applies to a fairly well defined geographic area identified by the rules of the game prevailing there at a given time. In particular, a ‘developed country’ is one where the institutional framework has respected economic freedom for a long enough period of time. Instead, in a ‘developing country’ economic liberty is on the rise, thereby enhancing higher productivity.⁵ Finally, undeveloped countries are defined as those where economic liberty is modest.

Therefore, development no longer depends on the proximity to an allegedly shared goal (e.g. agricultural self-sufficiency or income equality). And it is therefore incompatible with most ‘social’ notions of development, which refer instead to standards or capabilities established by the policy-maker by considering education, life expectancy, caloric intake, health conditions, etc..

1.3. What kind of growth theory is actually conceivable?

Most classical economists – Smith was an exception – did not devote much attention to growth and development because they had overlooked the foremost variable

³A free person is here defined as one who faces no man-made obstacles to choosing according to his preferences, provided only that his doing so does not cause a tort to another person (De Jasay, 1995 [2002], p. 282).

⁴ Montesquieu is probably responsible for identifying a state of freedom with the rule of law, where the latter expression, means that government must never coerce an individual except in the enforcement of a known rule [...] and requires that all laws conform to certain principles (Hayek, 1960 [1978], p. 205). Although attractive at first sight, this notion of the rule still allows for coercion, violation of private property, extensive regulation, as long as these measures are carried out within a constitutional framework that defines the domain of government action. See also Hoppe (1994) and De Jasay (1996).

⁵ See also Boettke and Coyne (2003). The causality link between economic liberty and the dynamics of output per-capita is documented by Gwartney, Lawson, Holcombe (1999). See however the previous remarks on the inadequacies of per capita GDP and also Karlsson (2005) for a persuasive criticism of the Economic Freedom Index with reference to which empirical work in this area is usually carried out.

driving growth processes – productive entrepreneurship.⁶ In their view, growth was made possible mainly by investment, which in turn was motivated by expected (diminishing) returns to capital. In a world without much productive entrepreneurship (and thus with limited transfers from technological advance to innovative economic activity), demography and the need to replace the decaying stock of capital would then define the long-run rate of accumulation. In fact, the classical school had a theory of accumulation, rather than of economic growth.

Economists eventually started to consider how economic growth matters during the Great Depression, while observing the rise in unemployment that accompanied it. Partly because of this reason, during the first half of the XXth century growth tended to be perceived more as a political issue (the solution to unemployment), rather than a topic worthy of economic analysis *per se*. Indeed, most of the profession neglected to reflect on when and why people forego today's consumption or leisure in order to enhance their present and future well being; or how the meaning of the term well-being changes across cultures and through time. Instead, efforts to understand individual behavior were replaced by attempts to pursue the common good, whatever that meant. Politicians were *de facto* legitimized to identify the interest of society; and technocrats were endorsed with the task of conceiving suitable recipes to attain such common goal.

Surely, the lack of a theory of entrepreneurship – productive and unproductive – made it difficult to conceive economic growth disconnected from *ad hoc* policies. The dynamics of productivity remained a mystery (other than being described as a consequence of more resources being invested), and one had to refer to exogenous shocks in order to elucidate why different areas of the world display so many different growth patterns and irregularities. In the end, decades of growth modeling still leave us with poor explanations and unconvincing descriptions (Boettke and Coyne, 2003).

Despite mainstream economics, however, change does take place in the real world. Even if its direction may sometimes be predicted, its features and intensity remain uncertain, to say the least. For they are the outcome of a trial and error process,

⁶ Following the Austrian tradition broadly understood, an entrepreneur is an individual who perceives profit opportunities and consequently takes action in order to improve his own well-being. The emphasis here is of course on productive entrepreneurship, i.e. on *those activities that benefit both the entrepreneur and society at large*. It differs both from unproductive activities, which *benefit the entrepreneur but harm society in general*; and also from evasive activities, which *include the expenditure of resources and efforts in evading the legal system or in avoiding the unproductive activities of other agents*. See in particular Coyne and Leeson (2004, p. 237), who document how different incentive systems lead to different kinds of entrepreneurship and from whom the definitions above have been borrowed.

where individuals experiment, take risks and revise their choices through repeated selection procedures. This is what happens when agents choose among different suppliers of goods and services and modify their choices according to their past experiences, their new tastes, the new opportunities available. Or when they take chances and strive to acquire temporary market power in their endeavors to see their entrepreneurial efforts rewarded by consumers. And also when they choose how to employ their time and talent – say leisure, work, investment in human capital.

As a matter of fact, the very presence of time makes sure that technologies, the stock of available inputs and preferences are not always constant or known in advance. Otherwise tomorrow would be the mere implementation of today's body of knowledge. This accounts to claiming that it is impossible to conceive a theory of growth, other than in terms of productive and unproductive entrepreneurship, as originally proposed in Baumol (1990). Surely, this impossibility can be circumvented by defining growth in terms of inputs (as opposed to individual well-being), in turn measured by some kind of physical standard, rather than subjective values; and by engaging in extrapolation efforts. Still, such exercises seem to be closer to accounting and statistics, than to economics.⁷

To conclude, the economics of growth is the economics of the acquisition of knowledge, of the returns to knowledge, of disequilibrium and competition (Holcombe, 1998). As mentioned earlier on, these phenomena unfold following the prevailing institutional context. That is, the stage in development attained by a given country. What about the traditional engines of growth – trade, trade policies and government action? The following section tries to formulate an answer.

2. Trade, government intervention and growth

The traditional debate about the rules of the game enhancing growth has addressed different mechanisms. Two broad categories stand out. One emphasizes the role of exchange and specialization. The other puts forward an extensive view, whereby the key to higher income and wealth is the ability to mobilize and invest larger amounts of inputs. Thus, government intervention comes into the picture either to design and manage optimal trade regimes and policies, or to mobilize resources that otherwise would remain underemployed, because of the actors' ignorance or because of alleged 'market failures.'

2.1. The Smithian view on trade: extended choice

⁷ In these cases time merely serves the purpose of providing a criterion to list or extrapolate events. There is no allusion to the fact that individual decisions are affected by uncertainty, by the returns to knowledge, by the distribution of preferences over different time periods.

According to the so-called ‘Smithian’ approach, exchange is the key engine for growth. The underlying reasoning is straightforward, persuasive and may still be regarded today as quite relevant (along with entrepreneurship). Adam Smith was aware that resources are limited and, consistent with the historical evidence of his time, observed that technological progress played a modest role. But he also perceived that agents could enhance their welfare by exchanging goods and services. In particular, individuals with different preferences and/or endowments might still improve their conditions by selling and buying goods to/from people with different tastes and skills. In other words, trade is beneficial in that it expands the opportunities to choose and thus increases individual welfare within a competitive framework (see also Bauer, 1998). In this light, the problem of growth clearly becomes one of reducing transaction costs (transportation, information and contracting), of transforming local into long-distance exchange.⁸

As for trade regimes, it is accepted that consumers always benefit from free trade. However, since some owners of production factors will gain and some will lose as the competitive process unfolds; and since individuals are at the same time consumers and owners of production factors, the sign of the net effect is not necessarily positive for everybody. This explains why when competitive pressure is fierce and agents are expected or forced to adjust, the attitude towards free trade becomes less enthusiastic. Ultimately, the choice of the most desirable trade regime becomes a question of collective decision-making. Different possibilities are in order. One consists of more or less sophisticated versions of utilitarianism, whereby decisions are taken by means of majority (or qualified majority) voting. Another comes from neo-classical quarters and opts for unqualified free trade by referring to the so-called representative individual.⁹ A third perspective is based on the principle of human dignity (freedom from coercion) and on property rights acquired by the first occupant and transferred through voluntary exchange. The consequence would be free trade once again, but for a different reason: i.e. any departure from unrestricted exchange would involve a limitation of the individual’s freedom to choose among competing suppliers and thus be unacceptable.

2.2. Specialization and knowledge today

⁸ Local exchange is based on personal contacts. Long-distance exchange is often impersonal and involves higher monitoring and contracting costs.

⁹ It is an example of how the right conclusion can be attained for the wrong reason. By making use of the representative individual one implicitly introduces a cardinal measure of individual happiness, which allows computing averages and enforcing ‘fair’ compensation to make everybody better off as the competitive process unfolds. Versions of this position currently find support within the no-global movement, as well as among the advocates of regulated capitalism.

A society where trade plays a significant role tends to enhance growth on a second account – specialization. If an individual believes that his needs can also be satisfied through exchange, and that his ability to take advantage of trade opportunities depends on his terms of trade, then each agent will concentrate his efforts on what he can do best and is most appreciated by other agents.

In the past the notion of specialization was fairly straightforward. Individuals were supposed to improve their skills through a learning-by-doing process or by taking advantage of economies of scale. As a result, productivity would increase, even in the absence of technological change.

Today the picture has changed. And the Smithian notion of specialization needs to be adjusted. Specialization is less a question of being knowledgeable about specific issues, than of being able, ready and motivated to acquire new knowledge. In the past labor productivity (and welfare) depended on the workers' skills when entering the labor market and their suitability to be part of a known production process which was supposed to undergo limited change over the years. Instead, today workers must be ready to adapt rapidly to relatively new production processes and circumstances (new companies, new industries, sometimes even new countries). Flexibility has become more important than specialization or – more appropriately – the notion of flexible specialization has replaced that of specialization.

Surely, trade offers almost unlimited rewards to those who are quick to acquire new information, develop new knowledge and – more important – transform it into entrepreneurial endeavors, which ultimately produce growth. When this happens, intensive growth is under way.

2.3. Trade and trade policies

One can thus conclude that the well-known debate on the role of trade policies with respect to growth begs the wrong question (Kravis, 1970; Haggard, 1970). The argument whereby trade *per se* leads to growth is probably beyond dispute for relatively small areas or when it comes to countries poorly endowed with raw materials that can hardly be replaced by manufactured goods. But it has relatively little explanatory power in contexts where the theory of comparative advantage does not apply.¹⁰ In these cases, trade remains a necessary condition for growth; but is not

¹⁰ It may be useful to recall that the notion of comparative advantage implies differences in the production possibility frontiers across countries, and that for such differences to occur, at least one of the following three conditions must be met. The frontier must reflect individuals' specialization in different countries: at the beginning individuals specialize randomly, but the initial differences deepen as a result of a learning process. This is the Smithian explanation. Second, technologies are not transferable across countries. Therefore, trade cannot reduce differences in the marginal rates of

sufficient.¹¹ Indeed, when large countries are involved, (international) trade might even be unnecessary.

This puts the well-known export-promotion, import substitution dispute into perspective. Surely, these policies may well achieve some short-run goals if succeed in mobilizing resources that in earlier times could not be exploited because of other sources of distortions, e.g. currency controls and/or regulated capital markets. In particular, export-promotion can be relatively effective if they encourage producers to face competition on outside markets, acquire information about new products and technologies, attract foreign investment leading to better production capacity – and thus higher productivity – thanks to the privileges offered by the local government. Whereas import-substitution policies will generate growth if the alternative is some form of central planning. Nevertheless, both strategies are bound to fail beyond the short run. From the static viewpoint, they both alter relative prices and thus lead to distorted structures of consumption and production. Whereas from a dynamic perspective they discourage risk-taking attitudes – investment and entrepreneurship – to the benefit of rent-seeking. Corruption and bad capital allocation are generally the most visible consequences.

2.4. Extensive growth and government intervention

As aired earlier, the current mainstream approach to growth is by and large ‘extensive’. That is, it is believed that aggregate output per capita can expand as long as additional production factors are employed. Before the industrial revolution this meant that higher living standards depended on the capacity to find new and possibly better land so as to increase agricultural production. Indeed, pessimism about growth was justified by reference to the fact that both land and capital presented diminishing returns, so that the incentives to expand would be stifled.

In more recent times, the classical view gave way to the socialist and neoclassical approaches (Arndt, 1987). The former identified capital-intensive policies (including forced investment and industrialisation) as the only means to enhance better living standards. Whereas the neoclassical view ultimately emphasised the role of research, development, human capital. As a result, in the socialist case government intervention was justified by the need to speed up industrialization and fixed

transformation. This is the Ricardian view. Finally, there exist differences in factor endowments (especially raw materials), which are not subject to international trade. This is the Heckscher-Ohlin explanation.

None of these requirements seems to be an adequate description of the world as it stands today.

¹¹ See for instance Jansen and Kyvik Nordas (2004), who show that the effects of trade opening become substantial only if adequate institutions are in place, let alone the infrastructure required to reduce the cost of trading.

investment, especially in those situations where private individuals were inclined to employ resources otherwise. Whereas in the neoclassical case the role of the state was related to the alleged positive externalities generated by having additional resources mobilised towards R&D and/or human capital, that is more inputs entering the production function of the national economy.¹²

The extensive approach to growth gradually lost its appeal as from the late 1970s, when its failure gradually became apparent. And although its influence remains very strong even today (see for instance Caselli, 2004), its theoretical foundations continue to be rather fragile. Unless in extreme cases, it is of course plausible to assume that the marginal productivity of capital is greater than zero and decreasing,¹³ so that assessing the long-run rate of accumulation per capita (and thus growth) boils down to a matter of empirical investigation concerning demography, the rate of time preference (which affects savings and thus investment), the output gap (i.e. the distance which separates an economy from its supposedly constant production-possibility frontier).

Unfortunately, the economic literature does not say much on these variables. Demography is beyond the scope of economic investigation *stricto sensu*, apart from entering the picture in order to explain (1) why accumulation may still take place in equilibrium; or (2) the size of externalities to be socialized through government intervention. The rate of time preference tends to be ignored by assuming that it is constant, that it applies only to the representative individual, and that it equals the yield on low-risk assets. Similarly, output-gap studies describe the distance among countries in terms of GDP per capita and simulate how long it would take for a catch-up process to develop its effects. But do not explain why some countries lag behind and produce less than what one may expect.

In a word, it is hardly surprising that the standard theory of extensive growth - better known as “exogenous growth” since the mid-1950s – looks more like a “what if” exercise than a proper theory. It serves the interest of the policy-maker, but hardly faces up to methodological challenges.

3. Development policies

If one excludes the radical-liberal standpoint, which sees little or no purpose for collective policies, the debate on state intervention to promote growth and

¹² Nobody ever cared to clarify why such externalities should take place at a national level (so that the best policies are national policies), rather than on a regional or on a world scale.

¹³ If anything, because operators generally prefer high-yield projects to low-yield projects. This notion is almost a truism, and thus of little interest from an economic viewpoint.

development remains inconclusive.¹⁴ Nobody questions that if a country displayed the textbook features of a perfectly functioning market economy, where transaction costs are zero and individuals made the best possible use of the existing technology in order to meet known and constant needs, income would be satisfactory and reflect the best possible use of the existing technology. Still, no matter how beautiful the Nirvana world described by neo-classical scholars and experts is, the very problem of growth and development revolves about how to obtain a suitable environment where individuals can strive to enhance their well-being, make use of the technology available, acquire new knowledge. Put differently, the real question concerns not only the definition of the best policies and organisations, but rather the creation of institutions which are effective in reducing transaction costs and preventing coalitions from distorting incentives and giving origin to – and maintaining – rents.

All this has been finally more or less accepted by the economic profession. In particular, it is now believed that every country must find its own way, while efforts to replicate textbook blueprints – such as the Washington Consensus – are most likely to fail. At the same time, although nobody denies that institutions are essential, it is also generally maintained that adequate policies aimed at institution building would be highly desirable. So far the results have been rather disappointing, though. And the rationale for attributing a crucial role to government intervention to this purpose is not so obvious, either (see for instance Rodrik, 2003 and Ranis, 2004).

3.1. Lesson from the Old Institutional School

As already mentioned earlier on, today the role of institutions is hardly questioned. The Old Institutional School¹⁵ defines them as habits and routines that are shared and commonly accepted within a community. Favourable institutions are thus those cultural elements that encourage the development of the key-variables for economic growth: trade, productive entrepreneurship, individual responsibility, individual preferences, risk taking, competition. If accepted, such a cultural framework clearly bars those versions of the social contract or of social justice that justify violations of property rights, and thus coerced redistribution or constraints upon the freedom to exchange. When it comes to growth and development, the Old Institutionalists do emphasise that economics should be concerned with the analysis of different economic systems, the performance of which is explained by the logical connections

¹⁴ See for instance Ranis (2004) for a mainstream survey of post-war development approaches and policies.

¹⁵ The birth of the Old Institutional School dates back to the end of the XIX century, with Carl Menger and Thorstein Veblen. But it is still well represented today, as witnessed by the work of – say – Geoffrey Hodgson and Douglass North (from the early Nineties).

among phenomena that can only be grasped by means of an interdisciplinary approach. But they have not succeeded in developing a full evolutionary theory of culture, informal rules, behavioural patterns (Hodgson, 1998). As we know, inertia (path dependence) is the only relevant dynamics that the Old Institutional School has effectively proposed. Regrettably, this remains a long shot from a satisfactory explanation of institutional evolution.

Still, the Old Institutionalists have made two important points that might open the way to stimulating insights for future work. First, it is now apparent that when an area displays unsatisfactory living standards – whatever that may mean, as discussed earlier on – three possibilities apply. Maybe the institutional framework is indeed conducive to growth, but a different set of formal rules prevails and thwarts the critical variables that would otherwise foster growth. A second possibility is related to those cases where the dominant culture (embedded and shared routines) favours a moral system that is not conducive to growth. Societies where religion plays an important role and cohesion is strengthened around an established elite that renovates itself through co-opting procedures usually discourage self-responsibility and productive entrepreneurship. Similar remarks also apply to societies where ethnic or tribal tensions are present, so that individuals more or less deliberately accept to set aside liberty and opt for a fairly static rent-seeking system that reduces tensions and the risk of conflict (but also of growth chances). A final picture refers to situations where path-dependence has broken down, but no new institutional pattern has come to the surface. That does not necessarily imply that agents operate in a vacuum. It does mean, however, that routines are fragile, people interact on a reduced scale, and that since the rate of time preference rises, the time horizon shortens significantly and opportunities for growth are missed.

When applied to today's development economics the 'old' path-dependence view has further important implications. Although inertia does not contain much explanatory power, its very notion explains why development policies *per se* are questionable. For either the decision-maker decides to alter and 'improve' the institutional context, which is the dream of any well-meaning social engineer but often ends up in disaster, since cultures cannot be changed by decree. Or one has to restrain from action and accept that agents do not necessarily share the same culture and do not develop the same routines: contrary to the mainstream assumption, there is no such thing as the 'typical' individual. And there is no 'typical culture,' either.

In addition, the concept of inertia sheds light on the nature of the problems that come to the surface when inertia itself breaks down, which is indeed what has been happening more and more frequently in the last couple of decades. If anything, this is the truly new trait of development economics. Quite reasonably, the Old Institutional story claims that institutions are a self-reinforcing mechanism that

breaks down occasionally as a consequence of some external shock. For example, an invasion, a major change in the charismatic 'elites', dramatic changes in relative prices that in a few months or years could provoke the introduction of new routines and shared patterns of behavior and interaction. If so, there is not much to explain; and the history of economic development becomes an evolutionary journey through institutional patterns (histories of civilization), the features of the potential shocks and ultimately ideologies, which can be entirely new or inherited from other cultures. The latter is of course the case in recent years, as access to the media on a worldwide scale has become relatively cheap and easy.

To sum up, an economist inclined to policy-making cannot be very happy with the Old Institutional School, unless he has a chance to break away from path dependence or to intervene when settled cultural patterns become increasingly vulnerable, possibly to outside influence. The New Institutionalists have offered an alternative.

3.2. The New Institutional School

According to the New School economic performance takes place following given sets of rules,¹⁶ which in its terminology are known as institutions. The social scientist – and the economist in particular – is then supposed to study both the nature of the rules of the game and way they come to life. By and large, two possible functional dynamics are identified. One is the result of pressure exercised by interest groups aiming at creating or protecting rents to exploit.¹⁷ Trade or industrial policies fall into this category. On the other hand, institutions may also be the result of a competitive process, whereby rules end up by being created and selected so as to enhance interaction among individuals. Under some circumstances the former dynamics prevails and a society decays as individuals concentrate on rent-seeking activities, rather than on efficient production and growth. When the competitive process prevails, it originates an effective and possibly self-sustaining framework where economic activities prosper.

¹⁶ The New School is not that new, though. The debate on the dynamics of the rules of the game had already been made explicit some 150 years ago by Francesco Ferrara and Frédéric Bastiat. Today the New Institutional approach includes much of the public choice tradition, as well as Chicago-style law and economics.

¹⁷ A more elaborate version is offered by Acemoglu, Johnson and Robinson (2004), who argue that selected groups get hold of political power only at the end of social conflict. By means of such power these groups shape the economic rules of the game. It is however left unexplained why interest groups must wait for social conflict to take place and why such a conflict is a necessary condition. See also Voigt (1999).

Of course, there have been attempts to find ways to make sure that the ‘good’ rules could be preserved and the ‘bad’ discarded. That has actually been the core of the research programme developed by the so-called Constitutional economists, who believe that a constitution designed to restrict government abuse and enforced by suitably selected political philosophers would keep rent-seeking groups at bay, allow market forces to expand and pave the way to growth within an appropriate environment.

Today the New Institutional view forms the backbone of the renovated neoclassical guidelines for development. On the one hand it preserves the optimizing approach that has characterised the last decades of mainstream economic theorising. On the other it is appealing from a normative viewpoint. By claiming that institutions are the result of human choice, rather than of a cultural heritage, it actually encourages a wide range of experiments in institutional engineering.

3.3. Old and new: what does the loop show?

As is often the case with views sharing a common focus but distinct axiomatic foundations, it is difficult to resist the temptation to offer a unified theory based on encompassing assumptions. Institutional economics has been no exception. Although several synthetic versions can be identified, they all revolve around the proposition whereby individuals do operate within a general framework of habits and practices, but may also play an active role, as they try to change the existing routines in order to suit their needs and ambitions. Or as they take into account new environmental conditions and adjust their behaviour to information or technological progress. In the former case preferences are exogenous. In the latter case they are endogenous. Under both frameworks, however, such efforts could lead to newroutines, which then become part of the institutional setting.

This is what Hodgson (1998) calls the ‘Action-Information Loop,’ where preferences can be both exogenous and endogenous, according to the circumstances. This key mechanism brings the Old and the New approaches together. When it comes to development the loop may offer a description of why growth frequently fails to take off, or of why it does indeed taper off and some countries end up in some kind of a trap. This is actually the case when some coalitions succeed in introducing new routines that enhance rent-seeking and remove or weaken key elements for growth. Once these routines become part of the shared behavioral pattern, economic stagnation results. Western Europe in the last two decades could be an interesting case study along these lines.

On the other hand, the loop also reveals two decisive shortcomings of the institutional vision. First, the loop does not explain why some countries manage to

break away from the stagnation trap and some don't; nor does it explain why some countries end up into a stagnation trap after enduring periods of successful economic performance. One can surely refer to the dynamics of the rent-seeking coalitions, but that requires an established institutional theory of coalition dynamics, which in fact is not available.¹⁸ Put differently, the loop offers a good description, but a less than adequate explanation.

In addition, it remains unclear what happens when the features and/or the legitimacy of the incumbent institutional framework (culture, habits, routines) become uncertain.

As aired at the end of the section devoted to the Old Institutional School, this becomes increasingly frequent and may well be identified as the core of the transition problem. Indeed, during the last decades the very notion of a clearly identifiable culture has changed and possibly weakened. Cultural systems have become more open, as more and more people can now see and evaluate how others live and behave in the rest of the world, what kind of ethical system they share and what outcomes they generate. Individuals have been stimulated to question behavioural patterns that decades earlier would have been accepted as a matter of course. Education has emphasised hard science, technology and reduced the importance of moral disciplines. Last, but not least, family links have been softened and mobility has reduced the importance of developing long-lasting personal relations as away to insure against undesirable events or carry out social interaction based on trust, not only from the economic viewpoint. As a result, increasingly large numbers of individuals – especially young people – do not take habits and routines for granted any more, let alone understand or be aware of their cultural background or heritage. And when inertia weakens, the moral constraints embedded in the institutional context are gradually replaced either by targets borrowed from other contexts (e.g. through the media) or by new rent-seeking behavioral patterns, whereby the new organisational rules of the rent-seeking coalitions supplant the previous institutional constraints. The recent and different experiences in Central and Eastern Europe, in several Asian countries (including Japan and China) suggest plenty of examples. Therefore, and contrary to the (old) institutional tenet, routines do not necessarily break down only when a shock takes place. Unfortunately, this remains an open and important question.

A similar critique can of course also be addressed when considering the rules of the game, which are supposed to change when new coalitions overthrow the incumbent pressure groups, or when the interests of the incumbent groups evolve and encourage their members to change the rules of the game. Instead, it is a fact that

¹⁸ See Quigley (1961 [1979]) and Olson (1982) for some early and only partially successful attempts

routines also break down when a significant part of the community does not accept them any more, either because of changes in the moral codes they are based upon, or because of the results they yield. In the first case the break is triggered by ideological change (exogenous preferences); in the latter by sheer disappointment (endogenous preferences). Such a break opens a wide range of possibilities, depending upon its nature and the reaction of the outside environment. The success of development and/or transition follows the combination of such features. But once again it is imperfectly described the new-institutional framework on which part of the loop relies.

4. Development economics and active policy-making

It has been maintained that development takes place when the elements that discourage entrepreneurship and individual responsibility are removed, opportunities for exchange are expanded and property rights secured. Does that conflict with active policy-making? As a matter of fact, several success stories in Southeast Asia demonstrate that ‘miracles’ were also accompanied by substantial government intervention, which distorted the domestic price structure, carried out substantial redistribution; and at the same time secured property rights and enhanced trade through outward-oriented policies.

These ‘miracles’ are useful in that they draw attention towards two phenomena. The first is rather obvious: The positive effects that one could loosely call the establishment of the rule of law(predictable law-making and reduced discretionary power) sometimes prevail upon the negative consequences of government interference. The second relates to the rules of the political game, whereby under given circumstances a government that stands a chance to introduce and/or strengthen some elements of economic freedom can stay in power only if it meets the demands of the dominant interest groups, which are not strong enough to form a cartel to stop potential competitors, but are strong enough to topple the incumbent political leaders.

If so, one must accept that if the incumbent leaders want to make an impact in terms of development, they are obliged to provide rents to key actors, which in turn allow them to create an institutional environment suitable for growth. Thus, the ruling ‘elites face the double task of carrying out policies consistent with their legitimacy-to-be, and buying out the incumbent rent-seekers. It is often an elusive game, played by a political class that is relatively fragmented or at least conditioned by small but relatively influential groups, and/or by coalitions (which can also include politicians and bureaucrats) that stand to lose from the introduction of the new rules of the game (which may or may not reflect new cultural patterns). The features and the

outcome of this process are then crucial to assess the chances of development, which may result in short-term growth episodes, or sustained periods of growth.

In the end, the success stories are those where government action succeeds in guaranteeing enough economic freedom, and the elites are legitimised by a shared goal which secures the ‘social’ contract between the political elites, the rent-seeking coalitions and the population at large. Indeed, in the case of the various Asian Tigers in the 1990s – and possibly China today – such a goal was higher living standards for most layers of the population.

Of course, this does not mean that failure to grow is due to lack of ambition for a better living, so that in the end poverty hits people who do not want to get richer and are unwilling to enforce a social contract based on economic growth or – better – to force the coalitions to sign an institutional contract designed to produce growth. But it does imply that when the residents’ main concern is the improvement of their living conditions, the ruling coalitions feel vulnerable, and refrain from excessive rentseeking. Put differently, the credibility of a development process and the sustainability (length) of a growth episode depend on whether the opposing coalitions are effectively neutralised, on whether the new rules of the game create enough economic freedom to promote private investment and on whether government policies reproduce the outcome otherwise generated by the market process without too many inefficiencies. As recent history shows, these conditions are difficult to meet in many parts of the developed and undeveloped world.

5. Concluding remarks

Explaining growth is the ultimate purpose of economic investigation. Indeed, understanding how and under which circumstances individuals and communities succeed in enhancing their well being is the very purpose of economic analysis. It is not an accident that this discipline became a social science, and aspired to explain social phenomena by using a scientific method of enquiry with Adam Smith’s *Wealth of Nations*, when growth began to matter and in some areas of the world income per capita started to grow significantly.

As clearly put by Galor (2004), from the standpoint of growth the history of mankind can be divided into three broad periods. The first goes until the early 19th century and features an extremely low rise in income per capita throughout the world. When adopted, technological improvement did allow increases in overall production. Greater output was however devoted to feeding larger populations, which would expand along Malthusian principles until the survival limit set by output was reached. As a result, income per capita stayed more or less constant.

Advanced countries experienced the First Phase of the Industrial Revolution as from the end of Napoleon's wars. This period was characterised by greater technological innovation and substantial investment in non-human capital. As a result output accelerated, outpaced population growth and thus allowed an increase in income per capita. The Second Phase of the Industrial Revolution took place as from the end of the 19th century and is not yet over. During this period fixed-capital accumulation stabilised in terms of GDP, but ceased to be the only engine for growth. The rate of technological progress gathered speed and investment in human capital took off, encouraged by manufacturers who needed more skills to operate the equipment, and by the evolution of life expectancy, which increased the present value of investment in technical education. As time went by, population growth rates began to decline, thereby allowing income per capita to rise even faster.

Any acceptable growth theory must produce a persuasive explanation of the phenomena that characterise the three periods briefly described above. They must explain the logical connections between the various events, why they occurred at a given time in history, why they took place in some countries, but not in others. In this paper the overall problem has been split into two broad sections. One has dealt with the logic of growth, i.e. with the mechanisms that explain economic growth in a context where acquiring greater purchasing power is indeed the main purpose of human action. Another one has dealt with the set of constraints or conditions that may prevent growth, even when the requirements for growth to occur are there or can be introduced with relative ease by means of sheer imitation.

It has also been argued that today's most fashionable growth theories are disappointing, to varying degrees. The neoclassical school is lacking both from a logical and factual standpoint. The exogenous view suggests that growth is a function of accumulation, but does not explain why agents invest different amounts in different countries and in different historical periods. In the same way, it does not explain why the frontrunners have frequently outpaced those behind and have experienced different growth rates over time. The endogenous view presents similar shortcomings, except for the fact that it replaces the emphasis on fixed capital by highlighting the role of supposedly increasing returns to investments in technology or human capital. Once again, the empirical evidence is weak: It does not explain the dynamics of growth over long historical periods, nor does it account for manifest miracles (Japan, China, Singapore after WWII) or miracles gone astray (Argentina during the 20th century, China or Islam at the beginning of the second Millennium of the Christian Era).

The institutional view is indeed more satisfactory, but only marginally. As a matter of fact, the old institutional school does describe why some cultures may enhance growth and others don't. But it fails to explain what happens when cultural

backgrounds become fragile and the very notion of shared values becomes questionable; or why certain cultures started to generate growth only during the last two centuries of the history of mankind.

As regards the logic of growth, these pages rely heavily on what could be defined as an augmented version of Galor's theory of unified growth, where the cost of exchange (trade) provides the initial spark and productive entrepreneurship keeps it going.¹⁹ By and large, its building blocs are the following. It is a fact that the Malthusian period was characterised by modest trade opportunities and low life expectancy. As a consequence, restricted markets reduced the returns to productive entrepreneurial abilities. For the same reason technological progress was also limited and more inclined to satisfy scientific curiosity, than to meet economic needs.²⁰ All resources were absorbed by the need to survive. Hence, income per capita stagnated. The First Phase of the Industrial Revolution took off because transportation became cheaper and safer, also thanks to *Pax Britannica*. Low trading costs enlarged the size of the potential markets and created new stimuli for entrepreneurial activities. In turn, these justified applied technological progress and greater fixed-capital accumulation. New machines called for new organisational formats and a more skilled labour force. At the same time, medical improvements extended the horizon for investment in human capital and contributed to enhancing the rewards to education. Therefore, it paid for parents to concentrate their scarce resources on a limited number of better educated children, rather than on a large quantity of illiterate offspring, some of whom would probably never reach adulthood (Galor and Weil, 1999, 2000). This explains the Second Phase of the Industrial Revolution.

Will there be a Third Phase? As argued above, it seems that the economic dynamics of the world economy has been deeply affected by the dynamics of exchange and thus trading costs. These have spurred investment of various kinds whenever the institutional framework allowed individuals to take decisions and be responsible for them. Put differently, local technical change created opportunities to be exploited by relatively free societies. As pointed out in earlier sections, extrapolation is tempting, but often tricky. Still, one can hardly help observing two relatively recent phenomena, often lumped together under the term 'globalization.' One is enhanced trade in ideas and scientific knowledge. The other is enhanced mobility. If these trends were to shape economic history for some years to come, one could perhaps conceive new categories of interaction between growth and development. In particular, and consistent with the line of argument developed in these pages, growth would no longer be the result of favourable institutional environments where

¹⁹ See Pomeranz (2000), where the role of trade as the engine of the Industrial revolution is duly emphasised.

²⁰ Economic growth does not depend on the rate of scientific innovation, but on the ability to transform technological advances into productive undertakings addressed to satisfy demand.

chances are exploited, independent of where they have been created. Instead, one could have situations where economic freedom becomes a prerequisite to create chances. Put differently, technological breakthroughs and entrepreneurial challenges leading to higher productivity would become the joint product of successful (institutional) development. And institutional decline would no longer lead to stagnation, but to impoverishment.

Acknowledgments

This work has been made possible by CLEI (Interuniversity Centre in Law, Economics, and Institutions), to which I am grateful. I am also indebted to Steve Pejovich, Stefan Voigt and a referee of this Journal for their valuable comments on a previous version.

References

1. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson J. (May 2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. *NBER Working Paper Series*, n. 10481.
2. Arndt, H. W. (1987). *Economic Development, the History of an Idea*, Chicago: the University of Chicago Press.
3. Bauer, P. (1998). Subsistence, trade, and exchange. In: J. Dorn, S. Hanke and A. Walters (eds.), *The Revolution in Development Economics* (pp. 275–287). Washington DC: The Cato Institute.
4. Baumol, W. (October 1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
5. Boettke, P., & Coyne, Ch. (2003). Entrepreneurship and development: cause or consequence? In: R. Koppl (ed.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies* (pp. 67–88). Amsterdam: JAI.
6. Caselli, F. (October 2004). Accounting for cross-country income differences. *NBER Working Paper Series*, n. 10828.
7. Coyne, Ch. J., & Leeson, P. T. (2004). The plights of underdeveloped countries. *Cato Journal*, 24(3), Fall: 235–249.
8. De Jasay, A. (1995). The bitter medicine of freedom. In: R. Michener (ed.), *The Balance of Freedom: Political Economy, Law, and Learning*, St. Paul, Minn.: ProfessorsWorld Peace Academy (pp. 31–60) [reprinted in A. De Jasay, *Justice and Its Surroundings* (pp. 281–306). Indianapolis: Liberty Fund 2002].
9. De Jasay, A. (1996). Hayek: some missing pieces. *Review of Austrian Economics*, 9(1), 107–118.
10. Frey, B. S., & Stutzer, A. (June 2002). What can economist learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402–435.

11. Galor, O. (August 2004). From stagnation to growth: unified growth theory. *CEPR Discussion Paper Series*, n. 4581.
12. Galor, O., & Weil, D. N. (May 1999). From Malthusian stagnation to modern growth. *American Economic Review*, 89, 150–154.
13. Galor, O., & Weil, D. (September 2000). Population, technology and growth: from the Malthusian regime to the demographic transition. *American Economic Review*, 90, 806–828.
14. Gwartney, J., Lawson, R., & Holcombe, R. (1999). Economic freedom and the environment for economic growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 4, 643–663.
15. Haggard, S. (1990). *Pathways from the Periphery*. Ithaca: Cornell University Press.
16. Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press (reprinted in 1978).
17. Hodgson, G. (March 1998). The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 166–192.
18. Holcombe, R. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 2, summer: 45–62.
19. Hoppe, H.-H. (1994). F. A. Hayek on government and social evolution: a critique. *Review of Austrian Economics*, 7(1), 67–93.
20. Jansen, M., & Kyvik Nord°as, H. (June 2004). Institutions, trade policy and trade flows. *CEPR Discussion Paper Series*, n. 4418.
21. Karlsson, S. (2005). The failings of the Economic Freedom Index. *Mises Institute*, downloaded on Jan. 21, 2005 from www.mises.org.fullstory.aspx?Id=1724.
22. Kravis, I. (December 1970). Trade as a handmaiden of growth: similarities between the nineteenth and the twentieth century. *Economic Journal* (850–872).
23. Mises, L. (1949). *Human Action*, New Haven: Yale University Press [fourth edition reprinted in 1996 in San Francisco: Fox and Wilkes for the Foundation for Economic Education].
24. Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
25. Springer
26. Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence: China, Europe and the Making of the Modern World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
27. Quigley, C. (1961). *The Evolution of Civilizations*. New York: MacMillan [reprinted in 1979 in Indianapolis: Liberty Fund].
28. Ranis, G. (May 2004). The evolution of development thinking: theory and policy. *Economic Growth Center, Yale University*, Discussion Paper n. 886.
29. Rodrik, D. (October 2003). Growth strategies. *NBER Working Paper Series*, n. 10050.

30. Sen, A. K. (November 1984). The living standard. *Oxford Economic Papers*, 36, 74–90.
31. Sen, A. K. (January 1998). Mortality as an indicator of economic success and failure. *Economic Journal*, 108(446), 1–25.
32. Voigt, S. (1999). *Explaining Constitutional Change—A Positive Economics Approach*. Cheltenham: Edward Elgar

Marko Backović*
Jelena Stanković*

Primena višekriterijumske analize za probleme održivog razvoja

Abstract

In the last century 80's, the result of knowledge about actual and potential conflict between economic grow and environmental protection is sustainable development concept. Sustainable development is multi-dimensional concept that includes economic, social, ecologic, technologic and ethic perspectives. Definition such is the one, leads to the conclusion that sustainable development goals are characterized by high level of conflict, even more, the terms "development" and "sustainable" are opposite by their nature. In that point of view, multi-criteria analysis is a proper approach in solving sustainable conflicts, both on micro and macro level.

Key Words: Multi-Criteria Analysis, Sustainable Development, Ahp Method

1. Koncept održivog razvoja

Koncept održivog razvoja počiva na ideji o simultanom ekonomskom prosperitetu i očuvanju životne sredine. Prema Barbier-u, održivi razvoj podrazumeva "simultanu maksimizaciju biološkog sistema ciljeva (genetička raznovrsnost, biološka produktivnost, regeneracija, očuvanje vrsta), ekonomskog sistema ciljeva (zadovoljenje osnovnih potreba, povećanje korisnih dobara i usluga, povećanje udela u proizvodnji i raspodeli) i sociološkog sistema ciljeva (kulturno-raznovrsnost, institucionalna održivost, socijalna pravda, participacija)" [1].

Uže posmatrano, razvoj u ekonomskom smislu podrazumeva niz promena u ekonomskoj, socijalnoj, institucionalnoj i političkoj strukturi koji za cilj ima ekonomski prosperitet. Te promene mogu biti kvantitativne, na primer rast bruto nacionalnog proizvoda, ili kvalitativne, kakve su recimo promene na političkoj sceni. Dodavanje termina "održivi" ovom nizu promena znači dati problemu etičku i ekološku dimenziju. Dakle, u osnovi koncepta održivog razvoja se nalazi problem koji se može opisati na sledeći način: potrebno je izabrati jednu, najbolju razvojnu strategiju iz niza mogućih razvojnih scenarija, tako da se postigne što viši stepen

* Ekonomski fakultet, Beograd
* Ekonomski fakultet, Niš

zadovoljenja navedenih ciljeva. Kako je nemoguće maksimizirati više različitih, čak i kontradiktornih ciljeva, istovremeno, to izbor najbolje strategije održivog razvoja korespondira definiciji opšteg problema višekriterijumske analize, a sama najbolja strategija održivog razvoja kompromisno rešenje problema koje u najvećoj meri zadovoljava postavljene ciljeve.

2. Strategija održivog razvoja EU

Održivi razvoj jedan je od osnovnih ciljeva EU. Naime, Član 2 Ugovora o EU ističe da su izazovi Unije da “deluje u pravcu održivog razvoja Evrope, koji je baziran na uravnoteženom privrednom rastu i stabilnosti cena, visoko konkurentnoj tržišnoj ekonomiji, čiji je cilj puna zaposlenost, društveni progres i visok nivo zaštite i unapređenja kvaliteta životne sredine” [5].

Na Samitu u Helsinkiju 1999. godine doneta je odluka da Evropska komisija predloži Evropsku strategiju održivog razvoja, na sednici Evropskog saveta u Geteborgu juna iste godine. Taj dokument predstavlja prvi korak u razvoju strategije, bez obzira što ne uključuje specifične ciljeve i mere, već determiniše izazove i mogućnosti održivog razvoja. Kao najznačajniji izazovi održivosti u Uniji i pridruženim zemljama izdvajaju se:

- klimatski uslovi nastali usled klimatskih promena i njihovi štetni uticaji u vidu elementarnih nepogoda
- toksične materije i njihovo destruktivno dejstvo na zdravlje čoveka i životnu sredinu
- sve jači pritisak na vitalne prirodne resurse, kakvi su čista voda, zalihe riba i biodiverzitet
- trajno siromaštvo koje ima tendenciju prenošenja iz generacije u generaciju, a kome je izloženo čak 7% evropske populacije
- promena starosne strukture stanovništva u smeru povećanja prosečne starosne dobi, što u krajnjoj istanci dovodi do smanjenja radne snage, kao i viših troškova penzija i zdravstvene nege

EU zajedno sa međunarodnim organizacijama kao što su UN, MMF, Svetska Banka i STO, ima vodeću ulogu u implementaciji koncepta održivosti na globalnom nivou. U tom cilju određen je čitav niz strategija kao što su Lisabonska strategija 2000.godine, zatim šira Strategija održivog razvoja 2001.godine donesena od strane Evropskog saveta na sednici u Geteborgu, dok je njena eksterna dimenzija definisana u Barseloni 2002.godine. Svaka od ovih strategija podrazumeva i čitav niz pratećih zakona, odluka i aktivnosti za njihovo sprovođenje.

3. Mere održivosti: indikatori održivog razvoja

U operacionalizaciji strategija i politika održivog razvoja, dva su osnovna pitanja na koja treba odgovoriti, održivost koga i čega? Da bi se pronašao odgovor na ta pitanja, neophodno je ustanoviti mere održivosti, kao paremetre koji valorizuju jedan razvojni scenario u odnosu na posmatrane kriterijume.

S ekonomске tačke gledišta, tradicionalni indikator ekonomskog prosperiteta je bruto domaći proizvod (GDP). S aspekta održivog razvoja, GDP kao indikator održivosti pokazuje nedostatke, iz dva bitna razloga [1]:

- GDP ne uzima u obzir uništenje i ugrožavanje životne sredine i
- GDP ne valorizuje prirodne resurse, koji su od velikog značaja u konceptu održivog razvoja.

Da bi se determinisale mere održivosti, potrebno je prilagoditi uobičajene mere (kako kvantitativne, tako i kvalitativne) relevantnih kategorija (novac, prostor, mere energetskih potencijala, mere kulturološke baštine, itd.) za agregiranje sa ciljem definisanja jednog kompleksnog indikatora održivog razvoja. Termin "kompozitni" indikator, u smislu složeni, agregirani indikator, čest je pojam u oblastima poslovne statistike, industrijske konkurenčije, održivog razvoja, globalizacije i inovacije. Dva osnovna koraka za izračunavanje kompozitnih indikatora su:

- standardizacija klasičnih vrednosti varijabila, da bi se obezbedila njihova uporedivost i
- određivanje relativnog značaja posmatrane varijabile.

Za standardizaciju koeficijenata koristi se neka ko tehnika normalizacije, najčešće vektorska normalizacija, dok se težinski koeficijenti mogu utvrditi na različite načine, entropijom ili češće komparacijom parova varijabila. Cilj ovog rada je da istakne značaj i mogućnosti metoda višekriterijumske analize za određivanje težinskih koeficijenata za individualne indikatore održivog rasta i njihovo učešće i značaj u kompozitnom indikatoru.

Matematički posmatrano, kompozitni indikator I je preferencijski normalizovana varijabila i izračunavaju se kao:

$$I = \sum_{i=1}^N w_i x_i \quad (1)$$

gde je x_i normalizovana vrednost varijabile, a w_i težinski koeficijent varijabile x_i , pri čemu važi da je $\sum_{i=1}^N w_i = 1$ i $0 \leq w_i \leq 1$, $i = 1, 2, \dots, N$.

Značaj težinskih koeficijenata ogleda se u tome, da je vrednost kompozitnog indikatora proporcionalna težinskom koeficijentu. Prema konceptu kompozitnih indikatora OECD-a varijabile koje se agregiraju u kompozitni indikator moraju najpre biti težinski određene - svim varijabilama se mogu dodeliti iste, ili pak različite vrednosti težinskih koeficijenata u zavisnosti od njihovog značaja, pouzdanosti i drugih karakteristika. Težinski koeficijenti varijabila direktno utiču na ishod kompozitnog indikatora”[10].

Postoje brojne vrste kompozitnih indikatora, a njihova klasifikacija se vrši prema oblasti održivog razvoja na koju se odnose. Prema stavu OECD-a iz 2002. godine indikatori održivog razvoja se svrstavaju u pet kategorija, a pregled značajnih indikatora održivog razvoja dat je Tabelom 1..

Ako moguće razvojne strategije posmatramo kao moguće alternative u modelu višekriterijumske analize, a ciljeve održivog razvoja kao relevantne kriterijume tog modela, jasno je da kompozitni indikatori održivog razvoja, tada predstavljaju koeficijente matrice odlučivanja.

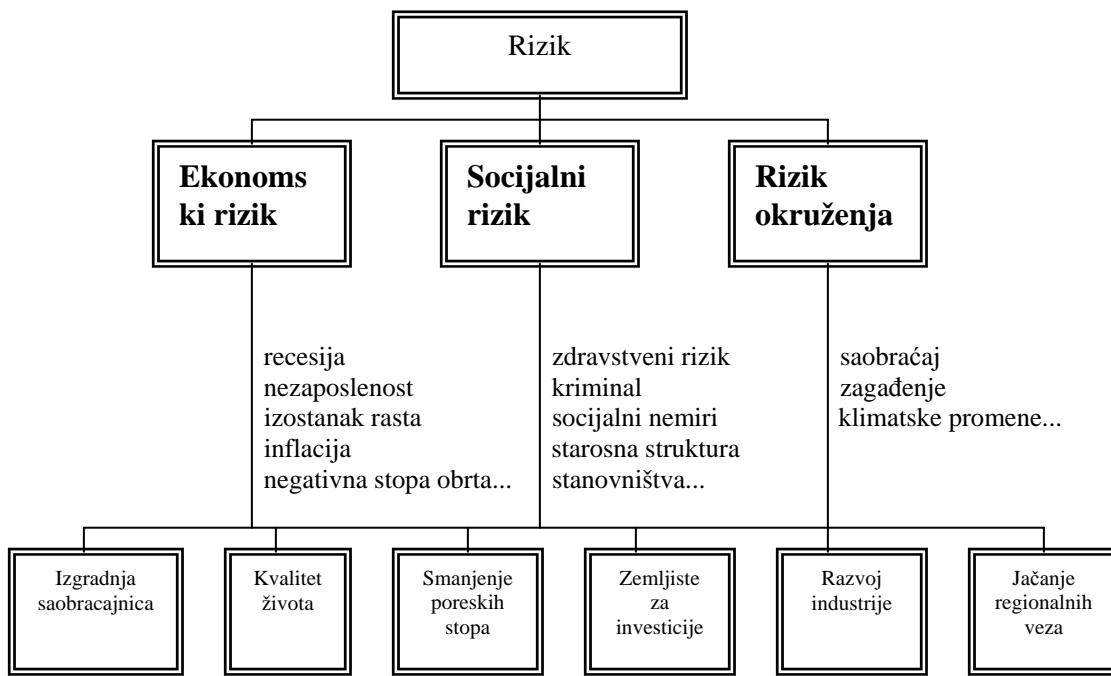
Tabela 1.
Pregled značajnih indikatora različitih oblasti održivog razvoja (prema [10])

Oblast	Naziv indikatora
Ekonomija	OECD Međunarodna regulaciona baza podataka (OECD) Indikatori ekonomske osjetljivosti (EC) Indeks internog tržišta (EC) Indikator poslovne klime (EC)
Životna sredina	Indeks održivosti životne sredine (World Economic Forum) Indeks blagostanja (Prescott-Allen) Indeks održivog razvoja (UN) Eko-indikator 99 (Pre Consultants) Indeks brige za probleme životne sredine (Parker) Indeks saglasnosti sa životnom sredinom (Puolamaa) Indeks performansi životne sredine (Adriaanse)
Globalizacija	Izveštaj o globalnoj konkurenciji (World Economic Forum) Indeks transnacionalnosti (UNCTAD) Indeks globalizacije (A.T.Kearny) Indeks globalizacije (World Markets Research Centar)
Društvo	Indeks ljudskog razvoja (UN) Nacionalni sistem performansi brige o zdravlju (King's Fund) Relativni indeks regionalnih problema (EC) Indeks zaposlenosti (Storrie and Bjurek)
Inovacije/ Tehnologija	Zbirni indeks inovacija (EC) Indeks tehnoloških dostignuća (UN) Investicije u ekonomiju znanja (EC) Performanse ekonomije znanja (EC) Indeks nacionalnog kapaciteta inovacija (Porter and Stern) Generalni indikator nauke i tehnologije (NISTEP) Indeks informacionih i komunikacionih tehnologija (Fagerberg)

4. Mogućnost primene AHP metode za formiranje kompozitnog indikatora održivog razvoja

Hijerarhijska struktura kompozitnih indikatora, čini AHP metodu vrlo pogodnom za izbor i težinsko određivanje parametara koji formiraju indikator. Navedimo primer determinisanja stepena održivog razvoja jednog regiona, odnosno formiranja kompozitnog indikatora koji bi omogućio komparaciju održivog razvoja tog regiona i drugih posmatranih. Ako faktore rizika održivog razvoja regiona svrstamo u tri kategorije: ekonomske, socijalne i faktore okruženja, odnosno ekološke faktore, tada možemo definisati i čitav niz kriterijuma kojima treba upravljati sa ciljem smanjenja rizika održivosti. Tako se kao ekonomski rizici mogu navesti recesija, nezaposlenost, izostanak rasta, inflacija, negativna stopa obrta, itd. Slično se mogu navesti i različite kategorije socijalnih i ekoloških rizika koji utiču na stepen održivog razvoja regiona. Na taj način, formira se hijerarhijska struktura problema sa tri nivoa odlučivanja, čijim rešavanjem određujemo nivo uticaja svakog od individualnih indikatora na strepen rizika održivog razvoja regiona (Slika 1.). Takođe, neka je dato 6 različitih individualnih indikatora, koji kroz doprinos različitim prihodnim i rashodnim kriterijumima, više ili manje doprinose ostvarivanju ciljeva održivog razvoja: izgradnja saobraćajnica, kvalitet života, smanjenje poreskih stopa, obezbeđivanje gradskog zemljišta za investicije, razvoj industrije i jačanje regionalnih veza.

Prilikom formiranja modela individualni indikatori imaju status alternative, a njihov značaj se određuje u skladu sa njihovim uticajem na kriterijume relevantne za postizanje određenog cilja održivog razvoja. Tada se može formirati hijerarhijska struktura problema na tri nivoa odlučivanja, čijim rešavanjem zapravo determinišemo značaj i ulogu svakog od individualnih indikatora u ostvarivanju ciljeva odživog razvoja u regionu (Slika 1.).



Slika 1. Hijerarhija rizika modela održivog razvoja regionala

Primarni nivo hijerarhije ima za cilj upravljanje rizikom održivog razvoja. Neka, na drugom nivou hijerarhije, izvršena međusobna komparacija parova kriterijuma rezultira Tabelom 2.. Komparacija je izvršena u skladu s principima Saaty-jeve skala komparacije parova alternativa, gde preferencijski nivo 1 pokazuje jednakost posmatranih atributa, dok nivo 9 označava apsolutnu, najjaču preferenciju jedne alternative u odnosu na drugu.

Tabela 2.

	Ekonomski rizik	Socijalni rizik	Rizik okruženja
I.1.1.1.1 Ekonomski rizik	1	3	4
Socijalni rizik	1/3	1	2
Rizik okruženja	1/4	1/2	1

Primenom AHP metode determinisani su težinski koeficijenti, koji pokazuju ulogu pojedinih kategorija rizika: ekonomski, socijalni i rizik okruženja u analizi rizika u regionu (Tabela 3.).

Tabela 3.

	<i>Vektor prioriteta</i>
Ekonomski rizik	0.6237
Socijalni rizik	0.2389
Rizik okruženja	0.1374

Takođe, neka je, na trećem nivou hijerarhije, poznat odnos značaja individualnih indikatora u odnosu na ekonomski, socijalni i rizik okruženja dat Tabelom 4., Tabelom 5. i Tabelom 6., respektivno.

Tabela 4.

	Izgradnja saobraćajnica	Kvalitet života	Smanjenje porez stopa	Zemljiste za investicije	Razvoj industrije	Jačanje region veza
Izgradnja saobraćajnica	1	3	5	1/3	1/4	2
Kvalitet života	1/3	1	2	1/2	1/2	3
Smanjenje porez stopa	1/5	1/2	1	1/6	1/8	1/4
Zemljiste za investicije	3	2	6	1	1/3	2
Razvoj industrije	4	2	8	3	1	7
Jačanje region veza	1/2	1/3	4	1/2	1/7	1

Tabela 5.

	Izgradnja saobraćajnica	Kvalitet života	Smanjenje porez stopa	Zemljiste za investicije	Razvoj industrije	Jačanje region veza
Izgradnja saobraćajnica	1	1/7	3	1/2	1/3	1/4
Kvalitet života	7	1	9	6	3	4
Smanjenje porez stopa	1/3	1/9	1	1/8	1/5	1/2
Zemljiste za investicije	2	1/6	8	1	1/4	3
Razvoj industrije	3	1/3	5	4	1	2
Jačanje region veza	4	1/4	2	1/3	1/2	1

Tabela 6.

	Izgradnja saobraćajnica	Kvalitet života	Smanjenje porez stopa	Zemljiste za investicije	Razvoj industrije	Jačanje region veza
Izgradnja saobraćajnica	1	3	6	2	2	1/2
Kvalitet života	1/3	1	3	1/5	1/4	1/3
Smanjenje porez stopa	1/6	1/3	1	1/4	1/2	1/9
Zemljiste za investicije	1/2	5	4	1	3	1/4
Razvoj industrije	1/2	4	2	1/3	1	1/5
Jačanje region veza	2	3	9	4	5	1

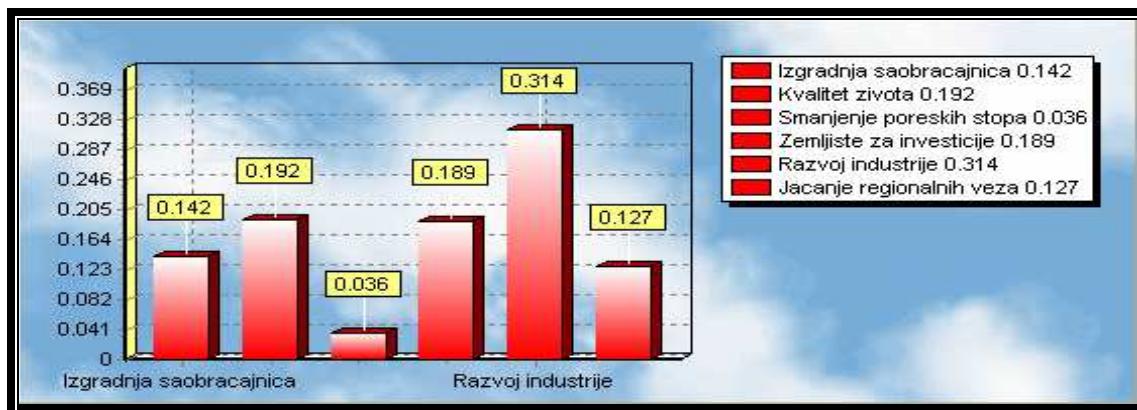
Primenom AHP metode može se detetminisati značaj svakog od individualnih indikatora,, odnosno njihovo učešće i značaj za relevantne kriterijume analize rizika u regionu (Tabela 7.). Na osnovu dobijenih rezultata (boldirane vrednosti u Tabeli 7.) zaključujemo da je rizik razvoja industrije najznačajniji ekonomski rizik, kvalitet

života dominantni indikator u upravljanju socijalnim rizikom, dok je jačanje regionalnih veza od najvećeg uticaja za upravljanje rizikom okruženja.

Tabela 7.

	Ekonomski rizik	Socijalni rizik	Rizik okruženja	Vektor prioriteta
Izgradnja saobraćajnica	0.1567	0.0604	0.2137	0.142
Kvalitet života	0.1212	0.4445	0.0733	0.192
Smanjenje poreskih stopa	0.0366	0.0342	0.0364	0.036
Zemljiste za investicije	0.2071	0.1494	0.1776	0.189
Razvoj industrije	0.4012	0.2044	0.1079	0.314
Jačanje regionalnih veza	0.0771	0.1071	0.3910	0.127

Takođe, najznačajniji indikatori analize rizika u regionu su pre svega razvoj industrije i kvalitet života, a zatim gradsko zemljište za investicije i izgradnja saobraćajnica. Najmanji značaj za upravljanje rizikom u regionu imaju indikatori regionalnih veza, kao i smanjenje poreskih stopa. Agregirani rezultati grafički su prikazani na Slici 2..



Slika 2. Značaj posmatranih individualnih indikatora sa aspekta analize rizika u regionu

Zaključak

Efekti globalizacije kakvi su ukidanje ekonomskih barijera za trgovinu i kapital, kao i razvoj tehnologija doprinose formiranju novih standarda u pogledu rasta i razvoja i determinaciji koncepta održivog razvoja kao načina za trajni boljšitak. Naime, klasični modeli proizvodnje i potrošnje, posebno u industrijski najrazvijenijim zemljama sveta, glavni su faktor uništenja životne sredine, odnosno povećanja zagađenosti i negativnih klimatskih promena. Stoga je bitno sagledati više aspekata, kao što su ekonomski, socijalni i ekološki, prilikom determinisanja razvojne strategije. Tako definisana strategija predstavlja strategiju održivog razvoja.

Kako su indikatori održivosti različite kategorije, možemo ih tretirati kao alternativne mogućnosti u modelu, a njihova ocena se vrši po više različitim kriterijuma. To su razlozi zbog kojih se problem određivanja kompozitnog indikatora može svrstati u kategoriju problema višekriterijumske analize.

U radu su istaknute mogućnosti AHP metode, kao metode višekriterijumske analize, za determinaciju težinskih koeficijenata u kompozitnom indikatoru.

Literatura

1. Barbier, E. B. 1987. "The concept of sustainable economic development", Environmental Conservation, 14(2):101-110
2. Commision of the European Communities (COM(2001) 264), Communication from the Commision, *A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development*, Brussels, 15.05.2001.
3. Commision of the European Communities (COM(2002) 82), *Towards a Global Partnership for Sustainable Development*, Brussels, 13.02.2002.
4. Commision of the European Communities (COM(2005) 12), *Strategic Objectives 2005-2009 – Europe 2010: A Partnershipfor European Renewal: Prosperity, Solidaruty and Security*, Brussels, 26.01.2005.
5. Commision of the European Communities (COM(2005) 37), Communication from the Commision to the Council and the European Parliament, *The 2005 Review of the Sustainable Development Strategy: Initial Stockaking and Future Orientations*, Brussels, 09.02.2005.
6. Den Europaeiske Union og De Forende Nationer, *Sustainable Development Strategy: EU Commision presents new platform*, Brussels, 13.12.2005.
<http://www.europa-eu-un.org>

7. Hwang, C. L. and K.P. Yoon. 1995. *Multiple Attribute Decision Making: An Introduction*. Paperback / Sage Pubns.
8. Ma J., Q. Zhang, Z. Fan, J. Liang and D. Zhou. 2001. "An Approach to Multiple Attrribute Decision Making Based on Preference Information on Alternatives", *34th Hawaii International Conference on System Sciences*.
9. OECD. 2003. *Composite indicators of country performance. A critical assessment*, DST/IND (2003) 5, OECD, Paris.
10. Saaty, Thomas L. 2000. *The Fundamentals of Decision Making and Priority Theory with the Analytic Hierarchy Process*. RWS Publications.
11. Saaty, Thomas L. 2001. *Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World*. RWS Publications.
12. Triantaphillou, Evangelos. 2000. *Multi - Criteria Decision Making Methods: A Comperative Study*, Kluwer Academic Publishers.

Maja Baćović*

Konkurenčija – preduslov efikasnog funkcionisanja tržišta

Abstract

Institutional reforms in transition countries were based on introduction of capitalism and market principles. Key requirement to build market is to have competition among players and transactors. But how to make sure that competition exists or how to make sure that monopoly will not be created?

This is especially important in small economies, as Montenegro is, as in such countries size of the market in many cases limits number of market participants.

How to provide base for competition? Is enough to open economy and make market internationalized, or in some cases some institutional measures should be undertaken?

Key words: Competition, Efficiency, Cartels, Monopolies, Regulation

Uvod

Proces institucionalnih i ekonomskih reformi koji se odvija u bivšim centralno-planskim ekonomijama bazira se na uvođenju tržišnih principa u obavljanju ekonomskih transakcija. Ključna odlika i sine qua non tržišnog poslovanja jeste konkurenčija. Ekonomski sistem koji je baziran na privatnom vlasništvu, vladavini prava, ali bez prisutva konkurenčije, neće dati pune pozitivne efekte koji proističu iz kapitalističkog ustrojstva. Stoga politike podspješivanja konkurenčije u zemljama u tranziciji postaju aktuelne i predmet istraživanja u akademskim i prakseološkim krugovima, na domaćem i međunarodnom nivou.

U pokušaju rešavanja problema nedostatka konkurenčije na domaćem tržištu, određeni broj zemalja slijedi praksu i metode razvijenih tržišnih ekonomija, SAD-a i zemalja Evropske Unije. Međutim, iskustvo pokazuje da metodi koji su uspješni u ovim zemljama, ne daju očekivane rezultate i u ostalim, naročito zemljama u tranziciji. Razlog leži u činjenici da je anti-monopolsko zakonodavstvo u SAD-u i EU bazirano i konzistentno sa geografskim odlikama, pravnim sistemom, postojećim

* Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet, Podgorica

formalnim i neformalnim institucijama i struktrom ekonomije koja je tipična za SAD odnosno EU. Ove komponente nisu istovjetne u zemljama u tranziciji, pa samim tim ni anti-monopolsko zakonodavstvo koje se uspješno primjenjuje u razvijenim zemljama neće biti konzistentno postojećem institucionalnom, pravnom i ekonomskom ambijentu zemalja u tranziciji, i neće rezultirati istom efikasnošću.

Ovo dalje znači da se politika podspješivanja konkurenčije mora prilagoditi specifičnostima pojedinih zemalja i kreirati tako da bude primjenljiva, i efikasnošću podspješi ekonomski rast.

U ovom radu, pažnja je usmjerenja na male ekonomije koje se nalaze u procesu tranzicije i u kojima se uspostavlja institucionalni okvir koji omogućava tržišni način poslovanja. U istraživanju polazi se od definisanja termina "mala ekonomija", nakon toga se istražuju specifičnosti (ekonomске, političke, institucionalne, kulturne, itd) ovih privreda iz ugla politike podspješivanja konkurenčije. U nastavku se daju bazični principi na kojima se treba zasnivati politika podspješivanja konkurenčije, kao i analiza polaznih uslova i ograničenja prilikom realizacije predloženih mjera. U poslednjem dijelu rada sumarno su prikazana zakonska rešenja i koncepti koji se primjenjuju u Sjedinjenim Američkim državama i Estoniji – ekonomiji sa najvišim stepenom ekonomskih sloboda u grupi bivših centralno-planskih ekonomija. Iako je pravni sistem u SAD-u baziran na drugačijem konceptu od sistema u Jugo-Istočnoj Evropi (common vs. civil law), u radu je prezentiran Anti-monopolski zakon SAD-a u cilju definisanja kategorije "anti-konkurenetskog ponašanja".

1. Mala ekonomija - definicija

Kategorija male ekonomije često se poistovjećuje sa malom državom, odnosno veličinu ekonomije određuje veličina prostora koji je ograničen političkim (državnim) granicama. Iako je veoma često slučaj da su male ekonomije istovremeno i male države u političkom smislu, to nije pravilo. Ukoliko se kao kriterijum ekonomске veličine umjesto geografskih koriste ekonomске kategorije (obim proizvodnje, nivo domaće tražnje, učešće u međunarodnoj razmjeni i sl.), onda se određeni broj geografsko-politički velikih zemalja može svrstati u kategoriju malih ekonomija, i obrnuto.

U ovom istraživanju polazimo od definicije male ekonomije na bazi ekonomskih kriterijuma. U skladu sa Gal (2003), *ekonomija se smatra malom ako može podržati jedino mali broj konkurenata u većini ekonomskih grana. Drugim riječima, ako je veliki procenat tržišta skoncentrisan i ima visoke ulazne barijere.*

"Ova definicija male ekonomije ima za cilj da isključi ekonomije kao sto su Linhenštajn, Andora i Monako, koje su ekonomski integrisane u tržišta susjednih

zemalja i ekonomski se analiziraju kao djelovi tih tržišta, a ne i kao individualna tržišta. Definicija isključuje i ekonomije koje mogu podržati veći broj konkurenata, odnosno one u kojima tržište nije skoncentrisano i nema jake ulazne barijere.” (OECD, 2003)

1.1. Posebna obilježja malih ekonomija uslovljena ekonomskim činiocima

Ekonomski argumenti koji male ekonomije stavljaju u drugačiju poziciju sa stanovišta razvoja konkurenčije baziraju se uglavnom na činjenici da je *broj kompanija koje imaju prostor za razvoj direktno proporcionalan veličini ekonomije*. Domaća tražnja u malim ekonomijama je veoma često niža u odnosu na nivo koji obezbjeđuje minimalni efikasni obim, tj. obim koji obezbjeđuje minimiziranje prosječnih troškova. Isto, političke granice koje okružuju male ekonomije mogu rezultirati visokim nivoom koncentracije obavljanja ekonomskih aktivnosti. Kao posledica oba faktora, nivo konkurenčije na tržištima malih ekonomija može biti veoma nizak, antri-konkurentsko ponašanje izraženo, i rizik investiranja povećan. Važno je naglasiti da ove posledice nastaju jedino ako političke granice određuju veličinu tržišta. Ovo je obično slučaj kada postoje jake spoljno-trgovinske barijere, ostale restrikcije međunarodnoj razmjeni, preklapanje političkih granica sa geografskim barijerama (okean, planinski masivi i sl.), ili pak lingvistički faktori. U uslovima trgovinske i investicione liberalizacije i razvoja transportne infrastrukture, dejstvo najvećeg broja navedenih faktora se marginalizuje.

Kako navodi Gal, sve ekonomije koje se mogu definisati “malim”, dijele bazično isti hendikep ostvarivanja efikasne ekonomije obima u proizvodnji, i imaju visoku vjerovatnoću postojanja nedovoljne (male) konkurenčije na tržištu.

1.2. Posebna obilježja malih ekonomija uslovljena političkim i kulturnim činiocima

Razlike koje postoje između malih i velikih ekonomija uslovljene su ne samo ekonomskim, već i političkim i kulturnim činionima. Analiza koju je sproveo M. Purasjoki (2003)²¹ ukazuje na sledeće:

Političko okruženje. U malim ekonomija nije skoncentrisana samo preduzetnička, već i politička aktivnost. Mala ekonomija ne može izdržati veliki broj političkih operativaca ili rešavati veliki broj političkih pitanja istovremeno. Uspješan politički koncept je veoma često vrlo pragmatično dizajniran. U primjeni mjera za

²¹ OECD Global Forum on Competition: “Small Economies and Competition Policy: A Background Paper”, 2003

podspješivanje konkurenčije, ovo može biti istovremeno i hendikep ali i benefit. U ranim fazama razvoja male ekonomije, političari često vjeruju u deformitete tržišta i sprovode regulatornu politiku koja nepotrebno uništava konkurenčiju. U takvim uslovima, veoma je otežana rigorozna primjena zakonske regulative za podspješivanje konkurenčije ili primjena politike podspješivanja konkurenčije prilikom koncipiranja regulatornog okvira.

Organizacije i institucije u maloj ekonomiji. U malim ekonomijama, pojedinci se međusobno poznaju (svako poznaje svakoga). Ovo stanje ima izražen efekat na formulaciju i implementaciju politike podspješivanja konkurenčije. U malim ekonomijama, protok informacija je veoma brz i efikasan. Neophodan preduslov primjene reformske politike, a samim tim i politike podspješivanja konkurenčije, je okruženje u kojem je elita (biznismeni, političari, državni zvaničnici, novinari) većinski podržava. Sa druge strane, ukoliko elita ima negativan stav o predloženim mjerama, uspješnost implementacije politike podspješivanja konkurenčije se svodi na minimum.

Nedostatak ljudskih resursa. U maloj ekonomiji, alokacija ljudskih resursa (humanog kapitala) je otežana usled niske raspoloživosti. Autoriteti koji su odgovorni sa obrazovni sistem u prvi plan stavlju investicije u kadrove koje će rezultirati benefitima prvenstveno u kratkom roku (tehničko-naučni, pravno-administrativni, socijalni sektor). Ulaganje u humani kapital neophodan za implementaciju mjera za podspješivanje konkurenčije obično nije na listi primarnih, već sekundarnih potreba.

2. Principi politike podspješivanja konkurenčije u malim ekonomijama

U polaznom materijalu koji je od strane OECD-a pripremljen za Globalni Forum o konkurenčiji (2003), a koji je dijelom baziran na nalazima prezentiranim u knjizi M.Gall (2003) navodi se sledeće:

“U malim ekonomijama, ključno je dati primat ekonomskoj efikasnosti u odnosu na sve ostale ciljeve, jer male ekonomije ne mogu izdržati odstupanje od kriterijuma efikasnosti u onoj mjeri u kojoj je to moguće u velikim ekonomijama. Dalje, male ekonomije ne trebaju se fokusirati samo na disperziju bogatstva i razvoj malih kompanija, a na uštrb efikasnosti, jer će to rezultirati zaštitom neefikasnih firmi i neefikasnim operacijama na tržištu. U skladu sa tim, regulativa konkurenčije mora izbjegći koncept “javnog interesa”, što se može interpretirati kao davanje legitimite devijaciji od cilja efikasnosti.”

Istraživanje M.Gall dalje ukazuje da regulativa konkurenčije u malim ekonomijama treba sadržati iste elemente kao u velikim ekonomijama, uključujući i zabranu nekonkurentskih merđzera i akvizicija. Ali, male ekonomije ne trebaju prihvati sve prepostavke i pravila koji se "per se" koriste u velikim ekonomijama (izuzev one koji se odnose na nelegalno ponašanje, kao što su karteli). Male ekonomije trebaju koristiti pristup "od slučaja do slučaja", i ne trebaju prihvati pravila koja ne uvažavaju kriterijum efikasnosti u dovoljnoj mjeri. Analizirajući horizontalne merđzere, M. Gall navodi primjer regulative u velikim ekonomijama u kojima je usvojeno pravilo po kome se učešće na tržistu iznad određenog procenta smatra nelegalnim. Ovakav pristup može imati negativne posledice u malim ekonomijama, onemogućavajući stvaranje merđzera koji su motivisani povećanjem efikasnosti. Na bazi ovoga, preporučuje se politika regulative merđzera u maloj ekonomiji koja će balansirati pozitivne efekte povećanja efikasnosti i negativne efekte smanjene konkurenčije. Dalje, preporučuje se fleksibilna politika konkurenčije u kooperativnim aranžmanima koje rivali (konkurenti) postižu kako bi prevazišli teskoće povećanja efikasnosti. Isto, sugeriše se davanje posebnog značaja motivisanju povećanja efikasnosti prilikom razmatranja cjenovne i ne-cjenovne diskriminacije.

3. Zakonski okvir-principi

Anti-monopolsko zakonodavstvo ne treba posmatrati samo u kontekstu pravne regulative koja podspješuje konkurenčiju povećavajući broj učesnika na tržištu. U širem smislu, odnosi se na sve komponente civilnog i kriminalnog zakonskog okvira čija je svrha uklanjanje tržišnih deformiteta. (Owen, 2004).

"Značaj zakonskog uređenja uopšte, i anti-monopoliskog zakonodavstva posebno, proizilazi iz empirijskih nalaza koji pokazuju da je neuspjeh ekonomskog sistema u mnogim zemljama u razvoju, izražen kroz nizak standard stanovništva (nizak dohodak per capita), u značajnoj mjeri posledica nedostatka decentralizovanog, neregulisanog i nadasve konkurentnog tržišta. Ekonomski neuspjeh zemalja u razvoju pokazuje nam kako bi izgledala bilo koja ekonomija, čak i one koje su danas razvijene, u nedostatku zakonskog okvira koji umanjuje rizik i neizvjesnost, čini eksternalije internim pitanjem i podstiče individualne motive koji su preduslov porasta efikasnosti i rasta" (Owen, 2004)

Moderna antimonopolska politika ima širok djelokrug, i proteže se izvan kartela i monopola. Ova oblast pokriva i upravljanje eksternalijama kroz zakone o upotrebi zemljišta i ekološke standarde, regulativu primjene ugovora, ublažavanje posledica postojanja asimetričnih informacija i oportunizma, kreiranje podsticaja

investicijama, dizajniranje podsticajnog regulatornog režima, i niz drugih elemenata čija je svrha otklanjanje tržišnih deformiteta.

“Prilikom kreiranja anti-monopolskog zakonodavstva, ključni inputi su duboko razumijevanje principa na kojima tržište počiva i bezrezervna vjera u snagu tržišta.” (Owen, 2004)

Svrha zakonskog okvira jeste povećanje ekonomskih motiva. Primjena zakona i pravila nosi visoke troškove koje u razvijenim pravnim sistemima snose oni koji krše zakon. To ima efekat motivisanja poštovanja ustanovljenih pravila. Implementacija Zakona je efikasnija kada se bazira ne na kontroli akcija agenata, već na njihovom motivu da propisana pravila ne prekrše. Poštovanje zakonskih propisa direktno je proporcionalno troškovima koje agenti snose ukoliko prekrše pravila. Niži troškovi povrede zakona rezultiraće nižim nivoom poštovanja pravila, i obrnuto.

Uspjeh anti-monopolskog zakonodavstva (kao i svih ostalih zakonskih rešenja) biće ostvaren jedino ako pojedinci i organizacije očekuju da će zakonodavstvo biti strogo i bezkompromisno primijenjeno.

4. Institucionalni okvir, dinamika institucionalnog razvoja i politika podspješivanja konkurenциje

Teorije i postulati koje je u institucionalnoj analizi postavio Douglas North su ključni u razumijevanju uticaja ekonomskih institucija na ekonomske performanse, i dalje u analizi uspjehnosti ili neuspješnosti pojedinih politika u zavisnosti od institucionalnog okruženja u kojem se sprovode.

Pod institucijama North podrazumijeva *pravila koja određuju ponašanje pojedinaca i organizacija*. Dvije su vrste pravila: formalna (zakoni i regulative) i neformalna (kultura, tradicija, običaji i stavovi).

Vezu izmedju formalnih i neformalnih pravila i stvarnog ponašanja pojedinaca i organizacija North (1997)²² objašnjava:

“Dok se formalna pravila mogu mijenjati preko noći od strane političke elite, neformalna pravila se mijenjaju veoma sporo. Obije grupe pravila su

²² Citirano u OECD: Small Economies and Competition Policy, Backgroun paper, a iz North, Douglas: “The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem”, WIDER Annual Lectures, Helsinki, March 1997

uobličene subjektivnim percepcijama koje ljudi imaju i kojima objašnjavaju svijet oko sebe, što dalje određuje eksplizitne izvore formalnih pravila i rezultira neformalnim ograničenjima”.

Sa stanovišta ekonomske politike, ovo znači da će efekat bilo koje preduzete mjere bitno biti određen reakcijom pojedinaca i organizacija, koja je pod uticajem neformalnih pravila. Ovo dalje znači da ukoliko se prilikom kreiranja politike ne uzmu u obzir ograničenja koja proističu iz neformalnih pravila, rezultat mera može znatno odstupati od očekivanih. Dalje, slične mjeru primjenjene u ekonomijama koje imaju različita neformalna pravila, ostvarice različit efekat.

Postulati institucionalne ekonomije jesu dobro oruđe za analizu efekata reformskih mera u zemljama u tranziciji. Sporiji progres od očekivanog, i u nekim slučajevima i negativni efekti u određenom broju tranzicionih zemalja, posledica su neuvažavanja neformalnih pravila.

Politika podspješivanja konkurenčije treba biti adekvatna postojećem institucionalnom okviru ekonomije, i biti konzistentna sa specifičnostima koje u svakom ekonomiji postoje. U samom procesu definisanja politike, OECD predlaže uvažavanje sledećih postulata:

- **Obezbijediti kompatibilnost između mera i institucionalnog okvira.** Iako je jedan od primarnih ciljeva reformskog procesa transformacija postojećih i uspostavljanje novih institucija, usled sporosti procesa, mjeru koje se primjenjuju moraju biti kompatibilne ne sa institucijama koje dolaze, već sa onima koje postoje.
- **Poštovanje komplementarnosti elemenata reformi.** Pojedine komponente reformi neće dati željene rezultate ukoliko nisu primjenjene sinergetski sa ostalim komponentama.
- **Kreiranje konstituenci koje podržavaju reforme.** Na svakom koraku procesa reformi postoji dobitnici i gubitnici. U cilju uspješne realizacije reformskog paketa, neophodno je animirati potencijalne dobitnike kako bi se ojačala podrška procesu.
- **Fazni pristup reformama.**

4.1. Problemi institucionalne prirode sa kojima se suočavaju zemlje u tranziciji

Zemlje u tranziciji suočavaju se sa nekoliko problema čije postojanje otežava proces sprovođenja reformi:

- **Nedostatak tržišne kulture, odnosno kulture kapitalizma.** S. Pejović i V. Vukotić (2002) analiziraju ovaj problem i ukazuju na izražen efekat tzv. old ethos, i porast transakcionih troškova sprovođenja reformi kao rezultat snažnih anti-kapitalističkih neformalnih pravila. Promjena neformalnih pravila je dugoročan proces, dok se prihvatanje i implementacija formalnih pravila može efikasno realizovati u srednjem roku. Prema istraživanju Consumers International, potreban je period od 3-5 godina kako bi javnost, tj. ekonomski akteri spoznali i počeli razumijevati novi sistem u kojem postoji konkurenca.
- **Rijetkost (nedostatak) humanog kapitala.**
- **Moćne ekonomске grupe koje imaju snagu uticaja na proces reformi.**
- **Neaktivno učešće stejkholdera**
- **Izražena korupcija.**

U cilju uspješnog sprovođenja politike podspješivanja konkurenčije, neophodno je, ukazati na značaj:

- Lobiranja u cilju definisanja i sprovođenja mjera podspješivanja konkurenčije
- Komunikacija, trening i obrazovanje
- Porast autonomije rada državnih agencija
- Smanjenje diskrecione moći prilikom donošenja odluka
- Promocija privatnog preduzetništva

5. Case study: Sherman Anti-trust Act – Anti-monopski zakon u SAD-u²³

Sherman Act usvojen je 1890 godine i još uvijek je na snazi. Zakon ima svega 7 članova²⁴ i bazični principi su²⁵:

²³ U ovom radu prezentirana su samo bazična idejna rešenja Sherman Act. Pored ovog, anti-monopsko zakonodavstvo je regulisano u Wilson Tariff Act, 15 U.S.C §§ 8-11, i Clayton Act, 15 U.S.C §§ 12-27, 29 U.S.C §§ 52-53

²⁴ Član 6 ima dva dijela, 6 i 6a. Dio 6a usvojen je 1982 godine i tretira trgovinu i poslovanje sa stranim nacijama

²⁵ Prevela u ovom radu Maja Baćović. Sve greške u prevodu su lična odgovornost autora.

Član 1: «Svaki ugovor, kombinacija (udruživanje) u formi monopolja, ili zavjera, u cilju ograničavanja trgovine ili poslovanja među više država, ili sa inostranom nacijom, proglašava se nelegalnom. Svako lice (subjekt) koji napravi takav ugovor ili se uključi u bilo koju vrstu zavjere koja se smatra nelegalnom u skladu sa ovim propisom, proglašće se krivim i biće kažnjeno novčanom kaznom koja ne može biti veća od \$ 10.000.000 ukoliko je riječ o korporaciji, odnosno \$350.000 ukoliko je riječ o drugom subjektu; ili zatvorskom kaznom ne dužom od 3 godine; ili kombinacijom novčane i zatvorske kazne. Odluka o kazni je u diskrecionoj moci suda.»

Član 2: «Svaka osoba (subjekt) koja monopolizuje, ili namjerava da monopolizuje bilo koji dio trgovine ili poslovanja među više država, proglašće se krivim i biće kažnjeno novčanom kaznom koja ne može biti veća od \$ 10.000.000 ukoliko je riječ o korporaciji, odnosno \$350.000 ukoliko je riječ o drugom subjektu; ili zatvorskom kaznom ne dužom od 3 godine; ili kombinacijom novčane i zatvorske kazne. Odluka o kazni je u diskrecionoj moći suda.»

Član 3: «Svaki ugovor, kombinacija (udruživanje) u formi monopolja, ili zavjera, u cilju ograničavanja trgovine na bilo kojoj teritoriji SAD-a ili Distriktu Kolumbije, ili ograničavanja trgovine ili poslovanja između te teritorije i ostalih teritorija, ili između bilo koje teritorije ili više teritorija i bilo koje države ili više država ili Distrikta Kolumbije, ili strane nacije, ili između Distrikta Kolumbije i bilo koje države ili strane nacije, proglašava se nelegalnom. Svako lice (subjekt) koji napravi takav ugovor ili se uključi u bilo koju vrstu zavjere koja se smatra nelegalnom u skladu sa ovim propisom, proglašće se krivim i biće kažnjeno novčanom kaznom koja ne može biti veća od \$ 10.000.000 ukoliko je riječ o korporaciji, odnosno \$350.000 ukoliko je riječ o drugom subjektu; ili zatvorskom kaznom ne dužom od 3 godine; ili kombinacijom novčane i zatvorske kazne. Odluka o kazni je u diskrecionoj moci suda.»

Član 4: U ovom članu definiše se nadležnost sudova u SAD-u, obaveze tužioca i advokata, i sudske procedure, a u vezi anti-monopolskog zakonodavstva.

Član 5 tretira uvođenje dodatnih strana u sudski postupak.

U članu 6 stoji da svaki oblik imovine stečen u radnjama koje se u članu 1 ovog Zakona definišu nelegalnim, i koji se transportuje iz jedne države u drugu, ili u inostranstvo, biće zaplijenjen od strane SAD-a.

Član 6a je amandman na član 6, i usvojen je 1982 godine. «Članovi 1-7 ovog zakona neće se primjenjivati na trgovinu ili poslovanje sa stranim nacijama, izuzev ako:

1. Takvo ponašanje ima direktni, suštinski i razumno negativan efekat:
 - a. Na trgovinu ili poslovanje koje nije trgovina ili poslovanje sa stranom nacijom, ili na uvoz sa strane teritorije
 - b. Na izvoz trgovine ili izvozno poslovanje sa stranom nacijom, ukoliko je osoba koja je uključena u takav aranžman na teritoriji SAD-a
2. Takvo ponašanje podspješuje ponašanje definisano članovima 1-7 ovog Zakona.

Član 7: «Riječ «osoba» (subjekt) u ovom Zakonu odnosi se na korporacije i udruženja koja su u jurisdikciji SAD-a, bilo koje teritorije, države ili zakona strane države.

6. Case study: Zakon o konkurenciji u Estoniji²⁶

Zakon o konkurenciji (Competition Act) koji je prezentiran u ovom radu usvojen je u bazičnoj verziji 2001 godine, i nakon toga je u nekoliko navrata dorađivan. Ovo je treći Zakon o konkurenciji usvojen u Estoniji, prvi je stupio na snagu 1993, zatim je 1998 usvojen drugi i na kraju, 2001 treći Zakon o konkurenciji. Više verzija Zakona ukazuju na složenost samog procesa i problematike kojom se politike konkurencije bave.

Domet primjene Zakona je obuhvatan i odnosi se na obezbjeđivanje konkurencije (sprečavanje ne-konkurenca) u sferi eksploatacije prirodnih resursa, proizvodnje roba, pružanja usluga i trgovine proizvodima i uslugama. Zakon se dalje odnosi i na sve aktivnosti koje se obavljaju van teritorije Estonije, a utiču na smanjenje konkurenca unutar zemlje. Zakon ne reguliše tržište radne snage.

Zakon reguliše rad svih učesnika u ekonomskim transakcijama, čak i rad državnih organa ukoliko proizvode proizvode i usluge namijenjene tržištu, izuzev Centralne banke i lokalne i državne vlasti. Zakon tretira djelove pravnog lica odvojeno ako oni

²⁶ U ovom radu prezentirana su samo bazična idejna rešenja Zakona u cilju definisanja aktera i aktivnosti koje se smatraju činiocima ograničavanja konkurenca na tržištu. Pored navedenih, Zakon je izvor dodatnih ideja, pojašnjenja i definicija koje su odnose na problematiku podspješivanja konkurenca, a koje se zbog ograničenog prostora ne prezentiraju u ovom radu. Zainteresovani čitaoci se upućuju na izvorni tekst Zakona. (<http://www.legaltext.ee/en/andmebaas/ava.asp?m=026>)

u vertikalnom / horizontalnom lancu sprečavaju konkureniju na tržištu određenih dobara. Ukoliko to nije slučaj, pravno lice ima tretman jedinstvenog subjekta. Dalje, Zakon reguliše i aktivnosti pojedinaca koji vlasništvom nad određenom imovinom (akcije preduzeća) mogu uticati na eliminisanje konkurenije na tržištu.

Aktivnosti koje se smatraju nelegalnim, tj. koje **ograničavaju konkureniju** su:

1. Dogovori među tržišnim učesnicima, ili odluke asocijacija tržišnih učesnika koje za cilj imaju ograničavanje konkurenije na tržištu;
2. Direktno ili indirektno fiksiranje cijena ili drugih uslova trgovanja, uključujući cijene proizvoda, usluga, tarife, naknade, popuste, premije, kamatne stope, rentu, i sl.
3. Ograničavanje obima proizvodnja, pružanja usluga, tehničkog tehnološkog razvoja ili investicija
4. Podjela tržišta prodaje ili nabavke, uz onemogućavanje trećem učesniku da uđe na tržište
5. Razmjena informacija koje sprečavaju konkureniju na tržištu
6. Primjena različitih uslova za istorodne sporazume (ugovore), stavljajući različite učesnike u različit položaj;

Klauzule 1,2-6 ne odnose na poljoprivrednu proizvodnju ili na odluke asocijacija poljoprivrednih proizvođača koje koriste zajedničku opremu, izuzev ako rad takvih asocijacija značajno ne ograničava konkureniju na tržištu poljoprivrednih proizvoda.

Aktivnosti koje su navedene ne smatraju se ilegalnim ako imaju minoran obim, odnosno ako ukupan obim poslovanja kombinovanih tržišnih učesnika u slučaju vertikalnog povezivanja nije veći od 10% od ukupnog obima poslovanja na tržištu, odnosno 5% u slučaju horizontalnog povezivanja. Ukoliko postoji vertikalno i horizontalno povezivanje istovremeno, tržišno učešće takvog merdžera ne smije preći 5% ukupnog tržišta.

Pod **vertikalnim** povezivanjem podrazumijeva se uvezivanje subjekata koji se bave različitim nivoima proizvodnog ili distributivnog procesa (lanca), dok se pod **horizontalnim** uvezivanjem podrazumijevaju merdžeri između subjekata koji obavljaju aktivnosti na istom nivou proizvodnog ili distributivnog lanca.

U određenim slučajevima, Generalni direktor Odbora za konkureniju može **izuzeti ekonomski aktere od regulative** po osnovu ovog Zakona, i to npr. ako aktivnosti doprinose proizvodnji i distribuciji dobara ili promociji tehničkog i ekonomskog razvoja, kao i zaštiti životne sredine, pri tome obezbjeđujući da dio benefita od ovog progresa pripada potrošačima.

U određenim slučajevima, u kojima postoji **dozvoljena dominacija na tržištu ili prirodni monopol** koji onemogućavaju drugom subjektu da proizvede isti proizvod ili uslugu, Zakon reguliše ekonomske akcije dominantnog (monopolskog) subjekta i to u pravcu listiranja i zabrane sprovođenja mjera koje se smatraju zloupotrebatim dominantnog (monopolskog) položaja. To su:

- Direktno ili indirektno nametanje nerazumne cijene (kupovna ili prodajna) ili ostalih uslova razmjene
- Ograničavanje obima proizvodnje, usluga, tehničkog razvoja i investicija
- Pružanje neravnopravnih uslova različitim učesnicima, stavljajući neke od učesnika u lošiji položaj
- Primoravanje subjekta na koncentraciju i sklapanje sporazuma koji imaju za cilj eliminisanje bilo koje forme konkurenčije
- Neracionalno odbijanje realizovanja transakcije

Pored navedenih kategorija, Zakon reguliše **koncentrisanje aktivnosti** (kreiranje merdžera), **nelojalnu konkurenčiju, organizaciju autoriteta** koje je nadležno za sprovođenje anti-monopolske politike, i **kaznene odredbe** u slučaju povrede rešenja propisanih Zakonom.

Zaključak – Kako podspješiti konkurenčiju u Crnoj Gori

Crna Gora je mala država u geografskom i političkom smislu, i sa malim obimom domaćeg tržišta. Veličina tržišta ograničena je populacijom od 620.000 stanovnika sa jedne, i niskim novoom dohotka per capita sa druge strane.

Iako geografske i političke odlike daju epitet male države, liberalizacija međunarodne razmjene i napori ka integraciji u regionalno i međunarodno tržište povećavaju ekonomske potencijale u Crnoj Gori. Ipak, sklonost ka koncentraciji obavljanja ekonomske aktivnosti u svim fazama (proizvodnja, trgovina, distribucija) je izražena i prisutna. Koncentracija je naročito prisutna u sektoru trgovine i distribucije, i znatno je uslovljena ekonomskim činiocima, tj. ekonomskom efikasnošću. Usled veličine tržišta, ograničeni broj subjekata može učestvovati na tržištu poštujući princip ekonomske efikasnosti. Koncentracija (merdžeri) sve više postaje izražena i u bankarskom sektoru, gdje su prisutne tendencije spajanja manjih banaka u veće konglomerate. U sektoru infrastrukturne proizvodnje, monopolji su prisutni usled prirodnih i tehničkih razloga. Na tržištu znanja prisutna je cjenovna diskriminacija na štetu domaćeg humanog kapitala što je posledica neformalnih institucija – ubjedjenja da je domaće znanje po pravilu

inferiorno u odnosu na inostrano. Primjeri deformiteta tržišnog poslovanja prisutni su i drugim sektorima, u manjoj ili većoj mjeri. Da li treba nesto preuzeti, i ako da, što? Ovo je ključno pitanje koje se postavlja u ovom radu. Bez pretenzije da damo konačno rešenje i odgovore, iznijećemo nekoliko stavova vezanih za koncipiranje politike podspješivanja konkurenčije u Crnoj Gori.

Princip ekonomske efikasnosti se mora poštovati prilikom donošenja odluke o tome da li ograničavati obim poslovanja preuzeća u pojedinim sektorima. Ukoliko je usled veličine tržišta efikasno postojanje samo ograničenog broja učesnika, onda taj kriterijum treba biti uvažen. U tom slučaju, politike koje se odnose na obezbjedjivanje nediskriminacionog tretmana potrošača, standarde kvaliteta proizvoda i usluga i ograničavanje nivoa profitne marže mogu umanjiti deformitete na tržištu (u slučaju primjene mjeri ograničavanja profitne marže, mora se voditi računa da ne postoji vertikalno monopolsko uvezivanje preuzeća koji obavljaju aktivnosti u raznim fazama proizvodno-distributivnog lanca, jer u tom slučaju ostvarivanje ekstra-profita omogućeno je kroz povećanje cijena inputa).

Potpuna liberalizacija međunarodne razmjene i integracija u regionalna tržišta jeste politika podspješivanja konkurenčije koja će umanjiti (eliminisati) tržišne deformitete u sektorima koji se bave proizvodnjom roba široke potrošnje. Konkurenčija medju domaćim i inostranim proizvođačima umanjiće i monopolsko ponašanje distributera uvezenih roba na domaćem tržištu, jer će njihov profit ugrađen u prodajnu cijenu biti ograničen nivoom prodajne cijene domaćih proizvođača. U sektorima u kojima uvoznoj robi ne parira konkurenčija domaćih proizvođača, poslovanje distributera uvozne robe je podložno stvaranju monopolskog položaja i samim tim treba biti predmet pažnje politike podspješivanja konkurenčije.

Anti-monopske i anti-kartelske politike trebaju biti razvijene u svim sektorima u kojima princip ekonomske efikasnosti omogućava postojanje više subjekata na tržištu (transport, telekomunikacije, obrazovanje, poljoprivreda, turizam, itd.).

Zakon o konkurenčiji mora biti konzistentan pravnom sistemu Crne Gore, i takav da omogućava primjenu uz minimalne troškove. Sprovođenje politike podspješivanja konkurenčije treba se urediti na principima koji će eliminisati donošenje diskrecionih odluka, umanjiti mogućnost korupcije i koji će obezbijediti brzu, nedvosmisленu i nepokolebljivu primjenu mjera.

Međunarodno iskustvo u definisanju politika podspješivanja konkurenčije treba uvažiti sa stanovišta testiranih efikasnih i neefikasnih mjera, ali ga ne treba kopirati, vec politike podspješivanja konkurenčije treba definisati tako da budu efikasne i primjenljive u Crnoj Gori.

Reference:

1. Baćović, Maja: *Sociološke determinante ekonomskog progresa: Kultura i društveni kapital*, Kultura i tranzicija, IDN, Beograd, 2004
2. Baćović, Maja: *Znanje i ekonomski rast: uticaj povećanja nivoa znanja na ekonomski rast*, Preduzetnicka ekonomija, Vol. II, Podgorica, 2003
3. Brennan, Thomas: *The Economics of Competition Policy: Recent Developments and Cautionary Notes in Antitrust and Regulation*, Resources for the Future, Discussion Paper 00-07, 2000 (<http://www.rff.org>)
4. Clayton Act, 15 U.S.C, §§ 12-27, 29 U.S.C, §§ 52-53
5. Fukuyama F.:*Social Capital*, in “Culture Matters: How Values Shape Human Progress”, Basic Books, USA, 2000
6. Gal, Michal: *Competition Policy for Small Market Economies*, Harvard University Press, 2003
7. Harrison L., Huntington S. (editors): *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, USA, 2000
8. North, Douglas: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990
9. OECD Global Forum on Competition: *Small Economies and Competition Policy: A Background Paper*, 2003
10. Owen, Bruce: *Review of “Competition Policy for Small Market Economies”*, Stanford Law School, John M. Olin Program in Law and Economics, Working Paper No. 281, 2004 (downloaded from the Social Science Research Network Electronic Paper Collection: <http://ssrn.com/abstract=525042>)
11. Pejovich Svetozar: *Why is culture important?*, Preduzetnička ekonomija, Vol.II, Podgorica, 2003
12. Pejovich, S., Vukovic, V.: *Drzava i tranzicija*, Institucije i tranzicija, IDN, Beograd, 2002
13. Stiglitz Joseph: *Formal and Informal Institutions*, in “Social Capital, a Multifaceted Perspective”, edited by: P.Dasgupta, I.Serageldin, World bank, Washington, D.C, 1999
14. Sherman Antitrust Act, 15 U.S.C, §§ 1-7
15. Vukotić Veselin: *Psiho-filozofija biznisa*, CID, Podgorica, 2003
16. Williamson Oliver: *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, Journal of Economic Literature, Vol. 38, No. 3, 2000

Igor Lukšić^{*}
Milorad Katnić^{*}

O fiskalnoj konsolidaciji²⁷

Abstract

The issue of public expenditures and balanced budget has regained importance in recent years. Unsustainable budgetary deficits and high levels of public debt have negative impact on economic state of affairs, and in euro-zone countries may lead into troubles with respect to Maastricht fiscal criteria.

The goal of this paper is to discuss the issue of fiscal consolidation comparing other countries recent experience and Montenegro. The intention is to provide with inputs to understand the effects of fiscal consolidation, by at the same time recommending the essence for the future policy making in Montenegro.

Key words: Fiscal consolidation, Budgetary deficit, Public debt, Maastricht

Uvod

Pitanje državne potrošnje i balansiranja budžeta posljednjih godina dobija na važnosti kod istraživača, analitičara i donosilaca odluka koji se bave javnim finansijama. To prije svega jer je neodgovorna fiskalna politika u dijelu održavanja budžetskog deficita za duži vremenski period sve česće uzrok ekonomske recesije, a nerijetko i bankrota države²⁸. Dodatno, visoka državna potrošnja u zemljama članicama EU sve više predstavlja prijetnju poštovanju i održivosti tzv. prvog maastrichtskog kriterijuma²⁹. Stoga je fiskalna konsolidacija³⁰, koja se uopšteno kazano može definisati kao poboljšanje budžetskog balansa, za donosioce odluka

^{*} Ministarstvo finansija Crne Gore

^{*} Ministarstvo finansija Crne Gore

²⁷ Može se uočiti da obrada teme fiskalne konsolidacije predstavlja nastavak rada "O implikacijama uvođenja eura na fiskalnu politiku u Crnoj Gori", istih autora, kada je istoj temi posvećeno jedno poglavlje.

²⁸ Mnogo je istorijskih primjera koji potvrđuju ovu tezu. Bez prethodne konsolidacije javnih finansija nije moglo doći do oporavka ekonomsih sistema u državama koje bi proglašile bankrot jer nisu mogle plaćati kamate na ogromne dugove nastale zbog finansiranja ratova. Kenedi, Uspon i pad velikih sila, CID i Službeni list SCG, Podgorica, 2003 godina.

²⁹ Države članice EU treba da prilagode svoju kratkoročnu budžetsku poziciju tako da ona bude blizu balansa ili u plusu, a maksimalni iznos budžetskog deficita limitiran je na 3% BDP.

³⁰ U relevantnim istraživanjima, kao što je istraživanje MMF-a, termini fiskalno prilagođavanje i fiskalna konsolidacija koriste se kao sinonimi.

sve više praktikovana politika, a za ekonomiste i analitičare sve češće istraživana tema.

Na osnovu nalaza empirijskih istraživanja, iskustava drugih "sličnih" država i procesa konsolidacije, mogu se izvesti važni zaključci i pouke i u odnosu na odgovarajuću politiku u Crnoj Gori.

Namjera ovog rada je da doprinese cjelovitijem i sveobuhvatnijem razumijevanju fiskalne konsolidacije i efekata koje ona proizvodi. Rad se ne zadržava samo na ostvarenim dostignućima već preporučuje buduće korake koje je neophodno učiniti, kako bi se stvorila osnova za brzi ekonomski rast i razvoj.

Upoznavanje stručne i laičke javnosti sa važnošću ovog procesa u Crnoj Gori značajna je karika u lancu institucionalne i političke podrške koja je neophodna kako bi fiskalna konsolidacija bila dugoročna i održiva.

Primjeri fiskalnih konsolidacija

Posljednjih trideset godina značajne fiskalne konsolidacije sproveđene su u različitim grupama zemalja, počev od G-7, EU članica, zemalja bogatih prirodnim resursima, glavnim *emerging market* zemljama, kao i velikom broju zemalja u razvoju. Različita istraživanje koja su se bavila izučavanjem politika fiskalne konsolidacije polaze od bitno različitih kriterijuma definisanja ovog pojma i kategorija unutar njega.

Fiskalnu konsolidaciju "najšire" definiše studija Međunarodnog monetarnog fonda³¹ u kojoj se pod ovim procesom podrazumijeva bilo koja godina, odnosno više uzastopnih godina neprekidnog poboljšanja primarnog budžetskog bilansa. Istovremeno, studija MMF-a veliko fiskalno prilagođavanje definiše kroz dva kriterijuma: veličina prilagođavanja kao udio u BDP i veličina prilagođavanja kao udio u budžetskim rashodima. Drugim riječima, ono što može izgledati kao skromno prilagođavanje u odnosu na BDP kroz poređenje sa rashodima, može biti izuzetno veliko za zemlje sa malom potrošnjom. Umjesto arbitarnih procjena što je veliko a što malo prilagođavanje, MMF-ova analiza definiše veliko prilagođavanje kao ono koje spada u 1/3 epizoda najvećih fiskalnih prilagođavanja, po oba definisana kriterijuma. Ovo korespondira sa granicom od 6,3% BDP i 21,8% od inicijalne visine državne potrošnje, iznad koje je prilagođavanje okarakterisano kao veliko. Isto tako, mala fiskalna prilagođavanja pripadaju grupi od 1/3 epizoda sa najmanjim

³¹ George C. Tsibouris, Mark A. Horton, Mark J. Flanagan and Wojciech S. Maliszewski, "Experience with Large Fiscal Adjustments", International Monetary Fund, Washington DC, 2006.

prilagođavanjem. Granica razvrstavanja za malu fiskalnu konsolidaciju, shodno ovom razvrstavanju je prilagođavanje manje od 3% BDP i 15% državnih rashoda.

Kao jedan od važnih kriterijuma uspješnosti prilagođavanja navodi se održivost. Zapravo, fiskalno prilagođavanja se shodno ovom kriterijumu definiše kao svaka epizoda prilagođavanja u kojoj se u periodu od tri godine nakon prilagođavanja ne dogodi suprotan proces kvantitativno veći od jedne petine ukupnog prilagođavanja.

Istraživanje MMF-a obuhvatilo je period od 1971. do 2001. godine, a podaci su sakupljeni za 165 zemalja. Oskudnost podataka i potreba za poređenjem uslovila je da se fokus istraživanja usmjeri na konsolidovani centralni budžet, zasnovan na keš osnovi. Kako bi se limitirali uticaji egzogenih događaja iz uzorka su isključeni slučajevi zemalja izvoznica nafte za periode velikih fluktuacija cijena nafte. U posmatranom periodu identifikovano je 300 slučajeva fiskalne konsolidacije, kod kojih je fiskalno prilagođavanje bilo veće od 5% BDP. Isto tako identifikovano je 118 slučajeva prilagođavanja koje su obuhvatale konsolidaciju jednaku ili veću od 30% ukupnih državnih rashoda (pri čemu se prilagođavanje upoređuje sa rashodima u godini koja je prethodila prilagođavanju). Dok je samo kod 38 slučajeva prilagođavanje odigrano u periodu jednakom ili dužem od 5 godina, kod većine zemalja više od dvije trećine ukupnog prilagođavanja je koncentrisano u prvoj godini.

Ovim istraživanjem identifikovano je 155 velikih fiskalnih prilagođavanja (prilagođavanje veće od 6,3% BDP i 21,8% u odnosu na rashode). Među njima su 63 slučajeva u kojima je više od dvije trećine ukupne konsolidacije sprovedeno u prvoj godini. Kod 55 slučajeva postepene konsolidacije jedna trećina ili manje sprovedeno je u prvoj godini. Na drugoj strani identifikovano je 154 epizode malog fiskalnog prilagođavanja (prilagođavanje manje od 3% BDP i 15% državnih rashoda).

Podaci o makroekonomskim indikatorima u godini koja je prethodila fiskalnom prilagođavanju ukazuju na veliku razliku između slučajeva velike i male konsolidacije. Po pravilu su velike fiskalne konsolidacije sprovedene u mnogo složenijim makroekonomskim uslovima. Inflacija je bila značajno viša a rast BDP, privatna potrošnja i privatne investicije niži. Takođe, udio javnog duga u BDP bio je u prosjeku dva puta veći, dok je primarni budžetski bilans u godini koja je prethodila prilagođavanju bio 4 puta veći.

Tabela 1: Makroekonomski ambijent koji je prethodio fiskalnom prilagođavanju

	Ukupan uzorak	Veliko prilagođavanje	Malo prilagođavanje
Broj epizoda	657	155	154
Realan rast BDP u godini koja je prethodila prilagođavanju	3.0	2.1	3.8
CPI inflacija u godini koja je prethodila prilagođavanju	15.6	19.7	10.8
Trade balans u % BDP, u godini koja je prethodila prilagođavanju	-8,6	-8.0	-8.4
Primarni balans u godini koja je prethodila prilagođavanju	-5,7	-10,0	-2,5
Javni dug u godini koja je prethodila prilagođavanju	69,7	84,7	41,3

Napomena: Za uzorce u prve tri numeričke kolone podaci su u prosjeku. Svi podaci se odnose na godinu koja je prethodila fiskalnom prilagođavanju.

Od 155 slučaja velikog prilagođavanja, 66 su se mogla uvrstiti u održiva. Uglavnom su se održiva prilagođavanja bazirala na smanjenju rashoda. Smanjenje rashoda predstavljalo je tri četvrtine ukupnih napora za održanje velikog prilagođavanja, i bilo je fokusirano na tekuću potrošnju, konkretno na subvencije i zarade.

Slično po kriterijumima i rezultatima iako značajno manje obuhvatnije i fokusirano samo na OECD zemlje je istraživanje C.John McDermotta i Robert F. Wescotta³². Osnovni kriterijum za svrstavanje zemalja u kategoriju "značajna", odnosno uspješna fiskalna konsolidacija, kod ovog istraživanje je smanjenje deficit-a u dvogodišnjem periodu za najmanje 1,5 procentnih poena bruto domaćeg proizvoda, s tim što taj odnos ne smije biti pogoršan u naredne dvije godine. Uz smanjenje deficit-a, uspješna konsolidacija podrazumijeva i redukciju javnog duga za najmanje 3% poena bruto domaćeg proizvoda na kraju treće godine konsolidacije.

Ovo istraživanje je obuhvatilo 20 zemalja OECD-a, u periodu od 1970 do 1995. godine. Od ukupnih 74 zabilježena slučaja fiskalne konsolidacije samo se 14 moglo ubrojati u kategoriju uspješnih, 48 je bilo neuspješnih, dok 12 nijesu mogli biti klasifikovani zbog nedostatka podataka.

U većini je uspješnih slučajeva fiskalna konsolidacija bila dio šireg reformskog programa koji je povećao ukupni kredibilitet vlade. Analiza pokazuje da fiskalna konsolidacija sprovedena u neohrabujućem ambijentu ekonomskog rasta i veliki kamatnih stopa, kao što je bio od 1980. do 1982. godine (globalna recesija), teško da

³² C.John McDermott, Robert F. Wescott (1996), "Fiscal Reforms That Work".

može biti uspješna. Ipak, veličina konsolidacije i njena kompozicija su dominantni faktori za uspjeh/neuspjeh.

Prosječna veličina dvogodišnje fiskalne konsolidacije kod uspješnih primjera iznosila je 4% BDP, u poređanju sa 3,2% BDP u 48 neuspješnih primjera. U odnosu na kompoziciju fiskalne konsolidacije istraživanje je pokazalo da je od 17 slučajeva u kojima je većina fiskalne konsolidacije ostvarena kroz smanjenje rashoda preko polovine bilo uspješnih, dok je među 37 primjera gdje je konsolidacija izvršena kroz povećanje poreza manje od jedne šestine bilo uspješnih.³³ Poruka je pojačana sa činjenicom da je prosječno strukturno smanjenje rashoda u uspješnim epizodama iznosilo 3,7% BDP, dok je u neuspješnim iznosilo samo 2,1%. Čini se važnim navesti i da su veličina državne administracije, plate u državnoj administraciji i državna potrošnja smanjeni u uspješnim primjerima dok su u neuspješnim ostali na istom nivou ili povećani. Socijalna davanja i transferi su kontrolisani u uspješnim epizodama dok su porasli kao udio BDP u neuspješnim.

Efekti fiskalne konsolidacije

Polazeći od uobičajenog makroekonomskog modela i dominantnog teorijskog pristupa fiskalna konsolidacija bi trebala da ima negativan uticaj na domaću tražnju, proizvodnju, ekonomski rast i zaposlenost. Povećanje poreza negativno se odražava na raspoloživi dohodak i privatnu potrošnju, a smanjenje državnih rashoda direktno reducira agregatnu tražnju (Kenijanski efekat). Naime, shodno tradicionalnom Kejnzovom učenju, pokušaj rješenja problema deficit-a kroz smanjenje rashoda vodi drugom problemu – trajanje recesije se može produžiti.

Prema ovom učenju budžetski deficit ima pozitivne implikacije. One proizilaze iz veće državne potrošnje kroz veće investicije čimi se stimuliše rast usporene ekonomije. Najčešće, međutim, takva politika se pretvara u stvaranje prostora za veće plate u državnom sektoru, širenje administracije, veće transfere, što sve vodi povećanju agregatne tražnje kojom se destabilizuje ekonomski ambijent imajući u vidu visoko učešće i uticaj državne potrošnje na kretanje BDP-a. Stoga se, pod izgovorom održavanja visokog nivoa investicija emitiju loši signali za tržiste uspljed slabe alokacije resursa jer se održavanjem visoke javne potrošnje i visokim nivoom deficit-a produktivna potrošnja mijenja neproduktivnom. Izvesno je da sprovodenjem fiskalne konsolidacije mnoge interesne grupe bivaju povrijeđene što stvara otpore takvoj politici.

³³ Epizode fiskalne konsolidacije za koje podaci postoje podijeljene su u dvije kategorije: one gdje je deficit smanjen uglavnom (najmanje za 60%) kroz povećanje poreskih prihoda, i one gdje je deficit smanjen (najmanje 60%) kroz smanjenje rashoda.

Nasuprot ovom, liberalni ekonomski model smanjivanja uticaja državne potrošnje na ekonomski sistem može voditi nižim kamatnim stopama, manjem poreskom opterećenju, a time i većem raspoloživom dohotku za pojedince i preduzeća, većim investicijama, depresijaciji valute i pozitivnim očekivanjima.

Teorijsku dilemu i suprostavljene stavove ova dva pristupa razriješili su brojni primjeri zemalja koje su posljednjih trideset godina uspješno implementirale politiku fiksalne konsolidacije i to najčešće kao instrument borbe protiv negativnih ekonomskih trendova. Najprije Irska, Danska i Velika Britanija, a zatim i Novi Zeland devedesetih godina prethodnog vijeka, čije je iskustvo u sprovođenju uspješne fiskalne konsolidacije pokazalo izrazito pozitivne makroekonomske posljedice, a kasnije po ugledu na ovo i desetine drugih država. Ovdje ćemo se ukratko osvrnuti na pojedinačna iskustva Irske, Novog Zelanda, Danske i Velike Britanije, a nadalje ćemo prikazati rezultate pomenutih empirijskih istraživanja.³⁴

U periodu između 1982. i 1987. godine državna potrošnja u Irskoj kretala se oko polovine BDP. Rezultat ove politike bio je veliki primarni deficit, visok nivo javnog duga i slab ekonomski rast, praćeni visokom stopom nezaposlenosti i napuštanjem zemlje najperspektivnijeg stanovništva. Novoizabrana Vlada je 1987. godine odlučila da drastično smanji državne rashode. Ova odluka je bila podržana širokim konzesusom među političarima, sindikatom i strukturama koji su učestvovali u kreiranju velike države 1970-tih i 1980-tih godina. Do 1989. godine državna potrošnja je smanjena na oko 40% BDP, da bi 1996. godine je iznosila manje od 38% BDP. Čak i proponenti državnog restrukturiranja predviđali su teško vrijeme nakon radikalne redukcije državne potrošnje. Na iznenadenje mnogih, ukupna potrošnja nije opala već su ljudi nastavili sa potrošnjom koja je kompenzovala državnu potrošnju, a građani i preduzetnici počeli su da troše više i investiraju više za budući rast. Ekonomski rast desio se gotovo preko noći. Negativni rast iz 1986. godine preokrenut je u pozitivan u iznosu od 4,5% u 1987. godini, da bi narednih godina privredni rast dostizao nivo od 10%. Smanjenje državne potrošnje i poreska reforma transformisala je Irsku u brzo rastuću ekonomiju sa stimulativnim poslovnim ambijentom.

Sličan, iako manje radikalni, primjer smanjenja državne potrošnje vezan je za Novi Zeland. Osamdesetih godina prošlog vijeka državna potrošnja u Novom Zelandu je iznosila blizu polovine BDP, deficit primarnog budžeta iznosio je preko 5% BDP, a javni dug je ubrzano rastao. Kao odgovor Vlada je 1993. godine započela značajnu fiskalnu konsolidaciju. U periodu od četiri godine rashodi kao udio u BDP su

³⁴ Primjeri Irske, Danske, Velike Britanije i Novog Zelanda su integralno preuzeti iz rada "O implikacijama uvođenja eura na fiskalnu politiku u Crnoj Gori".

smanjeni za preko 6 procentnih poena, što je uz nepromijenjene prihode vodilo budžetskom suficitu i smanjenju javnog duga sa 52% na 38%. Ovakvom politikom, rast BDP je preokrenut sa minus 2,5% iz 1992. godine na plus 5,4% u 1995. godini, a nezaposlenost je smanjena za polovinu.

Ista iskustva vezuju se i za Dansku i Veliku Britaniju. U ovim kao i u prethodno navedenim primjerima Irske i Novog Zelanda smanjenje javne potrošnje vodilo je poboljšanju ekonomskih performansi. U narednoj tabeli predstavljena je komparacija perioda povećanja i smanjenja državne potrošnje za Irsku, Novi Zeland i Veliku Britaniju.

Tabela 2: Komparacija perioda povećanja javne potrošnje sa periodima smanjenja javne potrošnje: Irska, Novi Zeland i Velika Britanija

Zemlja i vremenski period	Javna potrošnja kao % BDP		Prosječna stopa realnog rasta BDP	
	Početak perioda	Kraj perioda	Promjena	rasta BDP
Irska				
Period povećanja javne potrošnje				
1960-77	28	43.7	15.7	4.3
1977-86	43.7	52.3	8.6	3.4
Period smanjenja javne potrošnje				
1987-96	52.3	37.7	-14.6	5.4
Novi Zeland				
Period povećanja javne potrošnje				
1974-92	34.1	48.4	14.3	1.2
Period smanjenja javne potrošnje				
1993-96	48.4	42.3	-6.1	3.9
Velika Britanija				
Period povećanja javne potrošnje				
1960-82	32.2	47.2	15	2.2
Period smanjenja javne potrošnje				
1983-89	47.2	40.7	-6.5	3.7

Izvor: Cato Journal (1998.), The Scope of Government by Gwartney, Holcombe and Lawson

Ova pojedinačna iskustva potvrđena su istraživanjima i analizama zemalja OECD-a, MMF-a i Evropske komisije.

Najvažniji zaključci do kojih dolazi istraživanje MMFa može se sumirati u sljedećim tezama. Smanjenje rashoda se pokazalo kao najčešće uspješan instrument u smislu izdržljivosti prilagođavanja i stvaranja povoljnih makroekonomskih uticaja. Da bi se

obezbjedila održivost politike fiskalnog prilagođavanja potrebno smanjiti troškove plata državne administracije i smanjiti broja zaposlenih koji se finansiraju iz budžeta na nivo koji će uvećati produktivnost. Fiskalno prilagođavanje zasnovano na prihodima često nudi osnovu za dugoročnu i efikasnu stabilizaciju posebno u zemljama sa inicijalno niskim udjelom prihoda u BDP. Prihodne mjere treba da vode povećanju efikasnosti poreske administracije. Analiza pokazuje da ovi efekti imaju najbolji uticaj na ukupnu ekonomiju u dužem roku.

Podaci, do kojih su došli McDermott i Wescott³⁵, pokazuju da je u svih 14 zabilježenih slučajeva "značajne" fiskalne konsolidacije došlo do povećanja stopa ekonomskog rasta, pada stope nezaposlenosti i pada kamatnih stopa. Njihova analiza je pokazala da smanjenje javnih izdataka ne vodi recesiji, već podstiče i ohrabruje privatnu potrošnju i investicije.

Najznačajniji generalni zaključci ove analize su: značajna fiskalna konsolidacija može smanjiti kamatne stope i povećati investicionu potrošnju; očekivano manje oporezivanje u budućnosti ohrabruje potrošnju i investicije; konsolidacija koja je koncentrisana na rashodnu stranu pogotovu na redukciju transfera i plata u državnom sektoru mnogo prije vodi uspjehu u smanjenju javnog duga nego strategija povećanja poreza; veća fiskalna konsolidacija ima više izgleda za smanjenje javnog duga; smanjenje rashoda fokusirano na troškove zarada, subvencije i transfere vodi pozitivnim efektima na tržište rada i konkurentnost.

I u izvještaju Evropske komisije³⁶ navedeno je da empirijske analize pokazuju da je oko polovine epizoda fiskalne konsolidacije, preduzetih u poslednje tri dekade u zemljama članicama Evropske unije, pratilo ubrzanje ekonomskog rasta i da fiskalna usklađivanja bazirana na smanjenju rashoda imaju veću vjerovatnoću da budu uspješna.

Sve prethodno obrađene analize dolaze do zaključka da je najčešće dugoročno stabilno veliko fiskalno prilagođavanje primarno oslonjeno na smanjenje rashoda. Nadalje, ekonometrijske analize pokazuju da balansirano smanjenje kapitalne i tekuće potrošnje sa naglašenim i trajnim smanjenjem *wage bill-a* daje najbolje rezultate u ovoj situaciji.

Uobičajeno je da fiskalnu konsolidaciju prate strukturne fiskalne reforme, kao što su: uvođenje srednjoročne fiskalne politike i zakona o organskom budžetu; uvođenje fiskalnih pravila kroz zakone, koji pomažu u podržavanju razvijanju i implementaciji budžetskog procesa; poboljšanje upravljanja rashodima i trezorskim

³⁵ C.John McDermott, Robert F. Wescott (1996), "Fiscal Reforms That Work".

³⁶ European Commission (2003) "Public Finances in EMU - 2003", European Economy 3/2003.

operacijama; poreska reforma, uglavnom se oslanjala na smanjenje poreza, eliminisanje oslobođenja i oporezivanja prethodno neoporezivanog prihoda; jačanje poreske administracije i sl.

Istovremeno potvrđeno je da je visok politički rizik najznačajniji negativan faktor za dugoročno i trajno fiskalno prilagođavanje. Stoga je politička podrška ključni element za održivo fiskalno prilagođavanje.

Fiskalna konsolidacija u Crnoj Gori

Poredeći makroekonomsku situaciju danas i prije nekoliko godina može se ocijeniti da je Crna Gora prešla dugačak put fiskalne konsolidacije kao dijela sveobuhvatne reformske politike koja je drugi značajan segment imala u strukturnim promjenama. Rezultat je proizašao iz kombinacije konzistentne fiskalne politike koja je odražavala potrban nivo političke volje da se sproveđe i uticaja značajnih tranzicionih agencija i institucija kakve su MMF, Svjetska banka ili USAID.

Specifičnost tranzicione politike u Crnoj Gori je složeni politički ambijent okarakterisan višegodišnjom kampanjom za nezavisnost koja je, najvećim dijelom, držala u sijenci proces ekonomsko-finansijskih reformi sprovođenih shodno Agendi ekonomskih reformi 2002-2006. Od presudnog načaja za uspjeh prve faze ekonomskih reformi je neophodna politička stabilnost koja je u tom periodu obezbijeđena. Politička stabilnost i podrška je bila od suštinske važnosti kada se pogledaju izazovi na početku procesa konsolidacije javnih finansija: visoka inflacija, nizak rast, mali nivo investicija, visoka nezaposlenost, visok budžetski deficit, visok nivo javnog duga, nepostojanje strategije upravljanja javnim dugom, niski budžetski prihodi u odnosu na BDP, visok nivo strane pomoći, rigidno tržište rada, "nezrelo" finansijsko tržište, darežljiv penzijski sistem, visok udio sive ekonomije.

Paralelno sa tim, odustajanje od monetarne politike postaje sidro ekonomskih reformi. Iz tog razloga, osnove makroekonomске politike u Agendi ekonomskih reformi 2002-2006 i nakon toga u revidiranoj Agendi 2002-2007, predstavljaju zapravo osnove budžetske politike. Budžet postaje finansijski iskaz ekonomskе politike, a politika finansiranja budžetskog deficita jedan od njenih temelja. Isto tako, fiskalna politika biva uvođenjem eura usmjeravana ka realizaciji Maastrichtskih kriterijuma u dijelu budžetskog deficita i javnog duga, kako bi se obezbijedila dugoročna makroekonomска stabilnost, kao preduslov vraćanja povjerenja međunarodnih i domaćih investitora, u funkciji akceleracije rasta i razvoja. Istovremeno, naglasak postaje sve jači kada je u pitanju kvalitativna politika uklanjanja poslovnih barijera i kreiranja atraktivnog investicionog ambijenta.

Potpuno logično, cilj konsolidacije koji se ogleda u smanjenju budžetskog deficitia i nivoa javnog duga u odnosu na BDP podrazumijeva je postepeno prilagođavanja kako na prihodnoj tako i na rashodnoj strani. Na prihodnoj strani to je značilo kreiranje odgovarajuće legislative u cilju širenja poreske osnove, a potom i efikasniji rad nadležnih uprava odgovornih za prikupljanje prihoda. Na rashodnoj strani to je značilo držanje pod kontrolom budžetsih rashoda kroz "obuzdavanje" njihovog nominalnog rasta, što je uz rast ekonomije vodilo smanjenju udjela rashoda u BDP; implementiranje i monitoring godišnjeg budžetskog zakona, višegodišnji plan sadržan u agendi ekonomskih reformi i zakonu o budžetu, uvođenje trezora, zakon o organskom budetu.

Komplementarno ovim politikama sprovođene su strukturne reforme koje su podrazumijevale zahuktavanje procesa privatizacije, drastično smanjenje učešća države u ekonomiji, a time i smanjenje subvencija, kao i uklanjanje što je više moguće poslovnih barijera koje otežavaju ulazak na tržiste kao i izlazak s njega. U strukturne reforme sa dugoročnim efektom na kvalitet javnih finansija spada i prva faza penzijskih reformi. Takozvana parametarna reforma bizmarkovskog sistema trebala je da obezbijedi smanjenje deficitia u budžetu penzijskog fonda.

Tabela 3: Fiskalni indikatori, 2003-2009.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Konsolidovana javna potrošnja ³⁷	43.76	42.62	43.6	43.32	42.84	40.6	38.65
Deficit/suficit budžeta	-2.6	-2.77	-2.44	0.44	0.36	1.0	0.63
Deficit/suficit bez projektih zajmova	-2.6	-2.77	-1.13	1.1	0.91	1.55	1.17
Primarni deficit/suficit	-1.54	-1.12	-1.16	1.66	1.41	2.0	1.57

Izvor: Ministarstvo finansija RCG, svi podaci su u procentima BDP. Podaci za 2007. 2008. i 2009. su projekcije.

Treba imati u vidu da je deficit budžeta bio znatno viši tokom 2000/2001. kada je dostizao i 8% BDP, kao i da je uslijed projektnih zajmova tokom 2003. i 2004. godine bio nešto veći od navedenih podataka. Očigledno je da je konsolidovana javna potrošnja 2003. i 2004. godine bila realno veća uslijed dodatne javne potrošnje u infrastrukturu. Takođe, ovaj obračun ne obuhvata paradržavne agencije i Centralnu banku, što učešće javne potrošnje povećava za oko 0.5% BDP, dok su parabudžetski rashodi opština takođe potcijenjeni i povećavaju konsolidovanu potrošnju za dodatni

³⁷ Konsolidovana javna potrošnja za 2003. i 2004. ne obuhvata projektne zajmove koji predstavljaju zajmove od međunarodnih finansijskih institucija (EIB, EBRD i sl.) kojima se prije svega finansiraju ulaganja u infrastrukturu. Period od 2005. uključuje projektne zajmove, dok period od 2007 uključuje kapitalni budžet nakon izmjene organskog budžetskog zakona. Isto važi i kod nivoa budžetskog deficitia. www.vlada.cg.yu link za ministarstvo finansija

cca 1 procentni poen. S druge strane, relativno nizak nivo oporezivanja odbacuje značajno visoko učeće poreskih prihoda u BDP pa je vrlo moguće da je ukupni BDP procijenjen, a svi ovi podaci bolji³⁸.

Trend konsolidacije je očigledan, a posebno projekcije do 2009. godine koje tekuću konsolidovanu javnu potrošnju obaraju na 37% jer troškovi iznad toga predstavljaju procjenu kapitalnog budžeta koji može biti i veći uslijed potrebnih ulaganja u infrastrukturu što bi se prije svega finansiralo privatizacionim prihodima. Posebno je značajno što je od 2006. godine primarni bilans u značajnom suficitu. Time se sugerira nastavak politike obaranja javnog duga.

Tabela 4: Javni dug Crne Gore, 2002-2006.

	Domaći dug	Ino dug	Ukupno
2002	19.6	68.7	88.3
2003	17.4	32.2	49.6
2004	16.6	31.8	48.4
2005	11.4	31.3	42.7
2006/9	9.5	27.1	36.7

Izvor: Bilten V, Ministarstvo finansija. Svi podaci su dati u procentima u odnosu na BDP.

Iz tabele se jasno vidi da je došlo do ogromne konsolidacije u prethodnom periodu kada je javni dug (dug opštег vladinog sektora) u pitanju. Usljed dvofaznog otpisa obaveza prema Pariskom klubu (2002 godine 51% i 2006 dodatnih 15% nakon okončanja aranžmana sa MMF-om), potvrde ranije regulisanih obaveza prema Londonskom klubu i značajnom smanjenju domaćeg duga prije svega smanjenjem nerealizovanih budžetskih obaveza dolazi do drastičnog smanjenja duga, uz oprđeljenje da do kraja 2011. bude na nivou ispod 30% BDP.

Zaključak

Sprovođenje fiskalne konsolidacije spada u najzahtjevниje ekonomске polike sa kojima se jedna vlada suočava. Kontrolisanje rashodne strane koja je pod uticajem inercije, ali i različitih interesnih grupa je u svakoj zemlji teško sprovodiva politika koja podrazumijeva ili opšti konsenzus ili vladu koja je u svakom trenutku na ivici mandata. Činjenica da je mnogo više neuspješnih nego uspešnih politika fiskalne konsolidacije to potvrđuje.

³⁸ MONSTAT je nedavno objavio zvanični BDP za 2004. godinu koji je veći od ranije procijenjenog nivoa (1565 umjesto 1535 miliona eura) što sugerira da bi se slično moglo desiti i za 2005. i 2006. godinu imajući u vidu značajan rast poreskih prihoda. U 2006. godini čak 30% više nego u 2005. godini, www.vlada.cg.yu link ministarstvo finansija.

Nivo ostvarene fiskalne konsolidacije u Crnoj Gori jedan je od najuspješnije sprovedenih u posljednjim decenijama kako u zemljama Evropske unije tako i u tranzisionim i *emerging market* ekonomijama u Evropi. Može se reći da je nalik onom sprovedenom u Irskoj s kraja 80-tih godina prošlog vijeka, koji je bio preduslov za tzv. Irsko čudo.

Sama po sebi fiskalna konsolidacija ne odbacuje ekonomski rast i razvoj ali predstavlja neophodni preduslov. Naredni koraci koje treba sprovesti su veoma osjetljivi, a neki i prilično društveno kontroverzni. U njih spadaju dalja penzijska reforma uvodjenjem obavezne i dobrovoljne individualne kapitalizovane štednje; reforma tržišta rada radi podsticanja veće slobode ugovaranja; reforma sistema zdravstva i uvođenje dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja; nastavak privatizacije, posebno privatizacija EPCG; nastavak osjetljive reforme obrazovnog sistema i tako dalje. Sve ovo u uslovima visokog budžetskog deficitra ili nivoa javnog duga bi bilo skoro nemoguće sprovesti, posebno imajući u vidu čvrsti monetarni okvir.

Literatura:

1. George C. Tsibouris, Mark A. Horton, Mark J. Flanagan and Wojciech S. Maliszewski, "Experience with Large Fiscal Adjustments", International Monetary Fund, Washington DC, 2006.
2. European Commission (2003) "Public Finances in EMU - 2003", European Economy 3/2003.
3. C.John McDermott, Robert F. Wescott (1996), "Fiscal Reforms That Work"
4. Igor Lukšić, Milorad Katnić, "O implikacijama uvođenja eura na fiskalnu politiku u Crnoj Gori", Preduzetnička ekonomija, Podgorica, decembar 2005.
5. Pol Kenedi, Uspon i pad velikih sila, CID i Službeni list SCG, Podgorica, 2003
6. www.vlada.cg.yu link ministarstvo finansija
7. Bilten V jul-septembar 2006 , Ministarstvo finansija RCG, Podgorica

Maja Drakić*

Modeli simulacije

Abstract

Numerous interrelations among economic and financial phenomena make its statistical and econometric analysis very complicated and its results less reliable. Real data on these phenomena are usually chaotic and there is no single researcher in the world that can fully describe all features of empirical data. However, researcher are trying to find some patterns described in economic and financial theory and to draw certain conclusions, which is not so easy in cases when there is no too much data and relation among them are complicated. Simulation analysis gave a chance to economic and financial analysis to conduct experiments and analysis in controlled environment. The goal is to analyze effects of changes in one element of environment on wanted phenomena, if all other conditions remain unchanged. As financial and economic phenomena are result of interpersonal relations power of simulation methods is limited, as it uses mathematics and deterministic tools in the explanation. The goal of this paper is to explain purpose, and main advantages and disadvantages of use of simulation methods economic and financial analysis.

Key words: simulation, uncertainty, analysis, finance

1. Uvod

Postoje brojne situacije u finansijama i ekonometriji gdje analitičar nema ideju o tome šta će se desiti na tržištu. Ilustrativan primjer za ovo bi bili kompleksni modeli za mjerjenje rizika portfolia koji sadrži veliki broj finansijskih instrumenata čije su promjene međusobno zavisne. Vrlo je teško predviđati promjene do kojih će doći uslijed promjene uslova u okruženju. U toku stvaranja Evropske Monetarne Unije (EMU), evropska finansijska tržišta su postala više integrisana, što je povećalo korelaciju između promjena na tržištima akcija. Šta bi se desilo sa portfoliom u kome se nalaze akcije sa tržišta nekoliko evropskih zemalja, ukoliko bi koeficijent korelaciјe među ovim tržištima porastao na 0.99 (99%)? Kako bi se promjenile karakteristike ovakvog portfolia? Jasno je da se na osnovu istorijskih odnosno prošlih podataka ne može dati odgovor na ovo pitanje, jer se prepostavlja dešavanje potpuno novog događaja, koji se do sada nikada nije realizovao.

* Ekonomski fakultet – Podgorica, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

Zadatak finansijskih analitičara i ekonometričara u predviđanju budućih karakteristika portfolia otežava to što među serijama podataka o prinosima postoje brojne i međusobne isprepletane relacije. Asimetrija i spljoštenost rasporeda, strukturalni prelomi, obostrane kauzalne veze između zavisnih i nezavisnih varijabli i brojne druge karakteristike, kako finansijskih vremenskih serija tako i ekonomskih serija uopšte, čine proceduru ocjene parametara modela i statističko zaključivanje komplikovanim, a dobijene rezultate manje pouzdanim. Realni podaci su najčešće u neredu i niko zaista ne zna niti može u potpunosti opisati karakteristike koje leže u tim podacima. Jasno, vrlo je značajno ukoliko istraživači, odnosno finansijski analitičari imaju makar ideju o tome kakav je efekat ovih fenomena na ocjenu parametara modela i statističko zaključivanje.

Kreiranje modela simulacije pružilo je ekonometričarima i finansijskim analitičarima šansu da poput naučnika koji se bave prirodnim naukama vrše eksperimente u kontrolisanim uslovima. Eksperimenti simulacije omogućavaju finansijskim analitičarima da odrede kakav bi bio efekat promjene određenog faktora na neki finansijski fenomen, pod uslovom da su svi ostali faktori konstantni, odnosno nepromijenjeni. Stoga metod simulacije omogućava potpunu fleksibilnost, a sama simulacija se može definisati kao pristup modeliranju kojim se oponaša funkcionisanje nekog sistema i njegov razvoj. Modeli simulacije će kroz matematičke relacije izražene jednačinama modela prikazivati pretpostavljena stanja i aktivnosti sistema. U ekonometriji i finansijskoj ekonometriji primjena modela simulacije je jako korisna u slučajevima kada su relacije među ispitivanim pojavama jako kompleksne, a broj observacija na osnovu kojih se ocjenjuju modeli mali.

2. Monte Karlo simulacija

Studije simulacije se obično koriste u svrhe ispitivanja karakteristika i ponašanja različitih statističkih indikatora. Ova tehnika se često koristi kada su karakteristike određenog metoda koji se koristi prilikom ocjenjivanja parametara u modelu nedovoljno poznate. Finansijska teorija daje odgovor na pitanje kakvo je asimptotsko ponašanje određenih test statistika u uzorcima sa beskonačno velikim brojem observacija. Međutim, postavlja se pitanje šta se dešava sa ovim indikatorima, odnosno kakav je njihov raspored u uzorku sa samo npr. 50 observacija. Da li će testovi i dalje imati željene karakteristike koje imaju i u slučaju kada je veličina uzorka adekvatna i imati istu moć prilikom statističkog zaključivanja? Drugim riječima, ukoliko je nulta hipoteza tačna, da li će testovi voditi odbacivanju nulte hipoteze u 5% slučajeva, ukoliko se koristi prag značajnosti od 5%? I ukoliko je nulta hipoteza netačna, da li će ona biti odbačena u dovoljno velikom broju slučajeva?

Primjeri iz ekonometrijske literature gdje se simulacija može koristiti uključuju: kvantifikovanje pristrasnosti uslijed tretiranja endogenih varijabli kao egzogenih u sistemu simultanih jednačina; određivanje adekvatnih kritičnih vrijednosti za Dickey-Fuller-ov test; određivanje efekta koje ima heterskedastičnost na veličinu i moć testova za autokorelaciju.

Simulacija je metod sa širokim područjem primjene u finansijama. Tako se simulacijom mogu odrediti cijene nekih rijetkih odnosno tzv. «egzotičnih» opcija kod kojih analitička formula za određivanje cijena opcija nije primjenljiva. Isto tako simulacija se koristi za određivanje efekta koje značajne mikroekonomske promjene imaju na finansijska tržišta, kao i u „stress-testing“ modelima upravljanja rizikom kojima se određuje da li su generisani standardi adekvatnosti kapitala dovoljni da se pokriju svi eventualni gubici, u svim potencijalno rizičnim situacijama.

Ma kakva bila svrha simulacije, model sadrži sljedeće korake³⁹:

1. Generišu se podaci u skladu sa željenim procesom generisanja podataka (DGP⁴⁰) i greškama koje imaju neki od teorijski poznatih rasporeda.
2. Ocijeni se regresija i sve test statistike.
3. Bilježe se i memorišu sve vrijednosti test statistika i parametara od interesa.
4. Vraća se na prvi korak i procedura se ponavlja N puta.

Prvi korak u ovoj proceduri podrazumijeva određivanje i specifikaciju modela koji će se koristiti za generisanje podataka. Ovo može biti strukturni model ili neki od teorijskih modela analize vremenskih serija. Modeli analize vremenskih serija su jednostavniji za primjenu, jer u strukturalnim modelima istraživač mora da odredi proces generisanja podataka za svaku od eksplanatornih varijabli u modelu. Ukoliko se prepostavi da neki od teorijskih modela analize vremenskih serija adekvatno aproksimira kretanje fenomena koji se istražuje, onda se vrši izbor rasporeda vjerovatnoća slučajnih grešaka modela. Najčešće se uvodi pretpostavka o standardnom normalnom rasporedu slučajnih grešaka modela, mada analitičar može odabrati bilo koji od teorijski poznatih rasporeda (npr. Studentov raspored).

Drugi korak podrazumijeva ocjenu parametara od interesa. Parametar interesa može npr. biti vrijednost nekog koeficijenta regresije, ili vrijednost opcije na dan dospijeća. Ili, primjera radi to može biti vrijednost koji portfolio ima u zavisnosti od potencijalnog scenarija događaja koji definišu način promjene cijena elemenata tog portfolia kroz vrijeme.

³⁹ Brooks, C. (2002) “*Introductory Econometric for Finance*”, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom, str. 579.

⁴⁰ Data Generating Process – process generisanja podataka.

Veličina N je poznata kao broj replikacija, odnosno broj ponovljenih procedura u postupku simuliranja. Navedeni postupak treba ponoviti onoliko puta koliko je to moguće. Ideja na kojoj počiva Monte Karlo simulacija je da se vrši slučajan odabir uzorka iz određenog rasporeda, i broj replikacija (broj slučajnih odabira) mora biti dovoljno veliki. Takođe važno je napomenuti da se argumenti koji se odnose na asimptotski raspored primjenjuju i kod Monte Karlo simulacije kao i u ostalim oblastima ekonometrije. Stoga će i rezultati simulacionih studija asimptotski odgovarati svojim analitičkim pandanima (ukoliko oni postoje).

Razlikuju se brojni modaliteti Monte Karlo simulacija, ali se svi u osnovu vrše po principima datim na primjeru jednostavne funkcije regresije neke populacije sa:

$$y_i = \beta_1 + \beta_2 x_i + u_i. \quad (2)$$

Neka su stvarne vrijednosti parametara $\beta_1 = 20$ i $\beta_2 = 0.6$. Na konkretnom primjeru tehnika Monte Karlo simulacije obuhvata narednih nekoliko koraka.

1. Onaj ko vrši simulaciju bira veličinu uzorka.
2. Odredi se vrijednosti x za svaku observaciju.
3. Iz tablica slučajnih brojeva odaberu se u_i . Svi savremeni statističko-ekonometrijski aplikativni softveri sadrže generatore slučajnih brojeva.
4. Kako su sad poznate vrijednosti β_1, β_2, x_i i u_i shodno jednačini modela računaju se vrijednosti y_i .
5. Sada se svaka od ovih vrijednosti y_i regresira na odabrane vrijednosti x_i .
6. Na osnovu toga se dobijaju vrijednosti ocijenjenih parametara $\hat{\beta}_1$ i $\hat{\beta}_2$.
7. Eksperiment se ponavlja m puta, za iste vrijednosti β_1, β_2, x_i i naravno, shodno principu slučajnog izbora različite vrijednosti u_i .
8. Računaju se očekivane vrijednosti ocjena parametara iz generisanog skupa $\hat{\beta}_1$ i $\hat{\beta}_2$, $E(\hat{\beta}_1)$ i $E(\hat{\beta}_2)$. Ove vrijednosti treba da budu jednake stvarnim vrijednostima parametara $E(\hat{\beta}_1) = \beta_1 = 20$ i $E(\hat{\beta}_2) = \beta_2 = 0.6$ za dovoljno veliki broj ponavljanja eksperimenta.

2.1 Tehnike smanjenja varijanse

Neka se vrijednost parametra od interesa koja se želi odrediti kroz i replikacija označava sa x_i . Ukoliko jedan istraživač računa prosječnu vrijednost ovog parametra za jedan skup, a drugi sprovodi identičnu studiju na različitom skupu slučajno odabranih vrijednosti tog parametra, gotovo je izvjesno da će se dobijene prosječne vrijednosti parametra x međusobno razlikovati. Ovo je problem srođan problemu

izbora uzorka iz populacije podataka u standardnoj regresionoj analizi. Varijaciju uzorka u Monte Karlo simulaciji se mjeri standardnom greškom ocjene koja se označava sa S_x :

$$S_x = \sqrt{\frac{\text{var}(x)}{N}}, \quad (3)$$

gdje je $\text{var}(x)$ varijansa ocjene veličine od interesa u N replikacija. Iz ove jednačine se može vidjeti da ukoliko se varijansa modela želi smanjiti 10 puta, neophodno je broj replikacija povećati 100 puta. Odnosno, da bi se postigao prihvatljiv nivo preciznosti modela broj replikacija neophodno je postaviti na gotovo nedostižno visok nivo. Međutim kao odgovor na ovo razvijeni su alternativni metodi za smanjivanje standardne greške uzorka kod Monte Karlo simulacije. Razvijene su mnoge tehnike za redukciju varijanse, od kojih su dvije intuitivno najjednostavnije tehnike sa najširim područjem primjene: metod suprotstavljenih varijeteta i metod kontrolnih varijeteta⁴¹.

2.2 Metod suprotstavljenih varijeteta

Jedan od razloga što Monte Karlo metod podrazumijeva ogroman broj replikacija jeste činjenica da je, da bi se na adekvatan način mogao pokriti cijelokupni prostor vjerovatnoće neke populacije vrijednosti, potrebno je vršiti slučajan odabir vrijednosti iz te populacije nebrojeno mnogo puta. Kako je odabir uzorka u postupku Monte Karlo simulacije slučajan ne mora da znači da će nakon određenog broja replikacija čitav rang mogućih ishoda da bude pokriven.⁴² Ono što se traži da bi sukcesive replikacije pokrile različite djelove prostora vjerovatnoće - to je da slučajni odabir iz pojedinih replikacija generiše ishode koji će obuhvatati čitav spektar mogućnosti. Da bi se ovo postiglo prirodnim putem, neophodno je veoma dugo vrijeme.

Tehnika suprotstavljenih varijeteta podrazumijeva uzimanje komplementa skupa slučajnih brojeva, i istovremene paralelne simulacije u okviru ova dva komplementarna skupa. Ukoliko je polazni skup sastavljen od T slučajnih odabira sa rasporedom $N(0,1)$, u oznaci u_t , za svaku od replikacija, vrši se i slučajni odabir vrijednosti u dodatnoj replikaciji čije su greške - u_t . Može se dokazati da primjena suprotstavljenih varijeteta u Monte Karlo simulaciji smanjuje standardne greške u

⁴¹ Brooks, C. (2002), op.cit. str. 582

⁴² Neprekidna slučajna varijabla može uzeti beskonačno mnogo vrijednosti. Sa ovog aspekta, problem je u tome što kad se prostor vjerovatnoće podijeli u proizvoljno male intervale, može se desiti da neki od ovih intervala nije adekvatno reprezentovan kroz slučajni odabir.

modelu. Jednostavna ilustracija ovoga može se vidjeti na primjeru u kome je prosječna vrijednost promjenljive od interesa iz dva skupa uzoraka data sa:

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2}{2} \quad (4)$$

gdje su x_1 i x_2 prosječne vrijednosti posmatranog parametra za skupove vrijednosti iz replikacija 1 i 2, respektivno.

Varijansa \bar{x} data je izrazom:

$$\text{var}(\bar{x}) = \frac{1}{4} (\text{var}(x_1) + \text{var}(x_2) + 2 \text{cov}(x_1, x_2)). \quad (5)$$

Ukoliko se ne koriste suprotstavljeni varijeteti, dva skupa Monte Karlo replikacija će biti nezavisna, odnosno njihova kovarijansa će biti jednaka nuli. Stoga će biti i:

$$\text{var}(\bar{x}) = \frac{1}{4} (\text{var}(x_1) + \text{var}(x_2)). \quad (6)$$

Primjena tehnike suprotstavljenih varijeteta daje negativnu vrijednost kovarijanse dva seta replikacija. To smanjuje ukupnu varijansu Monte Karlo uzorka.

Na prvi pogled može se učiniti da će smanjenje varijanse u Monte Karlo uzorku korišćenjem suprotstavljenih varijeteta biti ogromno jer je po definiciji koeficijent korelacije u_t i u_t jednak kovarijansi u_t i $-u_t$, a $\text{cov}(u_t, -u_t) = -1$. Ipak, treba napomenuti da je ovdje relevantna kovarijansa simuliranih vrijednosti promjenljive od interesa u standardnim replikacijama, i vrijednosti njima suprotstavljenih varijeteta. Na drugoj strani perfektna negativna korelacija postoji između slučajno odabranih vrijednosti promjenljive (odnosno slučajnih grešaka) i odgovarajućih suprotstavljenih varijeteta. Sa aspekta određivanja cijena opcija generisana cijena finansijskog instrumenta, koji je predmet opcionog ugovora (a samim tim i cijene opcije), predstavlja nelinearnu transformaciju u_t . Stoga će kovarijansa simulacijom generisanih cijena posmatranog finansijskog instrumenta i njoj suprotstavljenih varijeteta biti negativna, ali ne savršeno negativna odnosno jednaka – 1.

Pored tehnike suprotstavljenih varijeteta, finansijski analitičari i ekonometričari imaju na raspolaganju još nekoliko tehnika smanjenja varijanse. Sve ove tehnike funkcionišu na sličnim principima. To su tehnikе stratifikovanog uzorka, slaganja momenata, i metod nisko-diskrepantnog raspoređivanja, koje je poznato u literaturi i kao kvazi-slučajni izbor. Ova tehnika podrazumijeva izbor nekog specifičnog dijela iz reprezentativnog uzorka datog rasporeda vjerovatnoća. Dva uzastopna slučajna izbora se vrše tako da se praznina koja nastaje u rasporedu vjerovatnoća uslijed slučajnog odabira popunjava u svakom narednom ponavljanju odabira. Kao rezultat se dobija skup slučajnih izbora koji su ravnomjerno raspoređeni kroz sve željene ishode. Korišćenje ove tehnike u Monte Karlo simulacijama vodi ka direktnoj proporcionalnosti između vrijednosti smanjenja varijanse i broja replikacija, a ne kao u standardnom slučaju proporcionalnosti između intenziteta smanjenja varijanse i kvadratnog korijena broja replikacija. Kako je već ranije navedeno standardna Monte Karlo simulacija zahtijeva povećanje broja replikacija u modelu 100 puta ukoliko se varijansa želi smanjiti 10 puta. Kod tehnike nisko-diskrepantnog rasporeda željeno smanjenje varijanse 10 puta može se postići povećanjem broja replikacija 10 puta.⁴³

2.3 Kontrolisani varijeteti

Primjena tehnike kontrolisanih varijeteta podrazumijeva korišćenje promjenljive slične onoj čija se vrijednost simulira, ali čije se karakteristike znaju unaprijed. Drugim riječima, promjenljive kojima se operiše u ovoj tehnici su simulirana promjenljiva x i promjenljiva y čije su karakteristike unaprijed poznate. Potom se vrši simuliranje kako promjenljive x , tako i promjenljive y , sa istim skupovima slučajno odabranih brojeva u oba slučaja. Ukoliko se simulirane ocjene promjenljivih x i y označe sa \hat{x} i \hat{y} , respektivno, nova ocjena x se može dobiti iz:

$$x^* = y + (\hat{x} - \hat{y}). \quad (7)$$

Može se pokazati da je Monte Karlo greška uzorka za ovu promjenljivu x^* niža od greške x , ukoliko su ispunjeni određeni uslovi. Tehnika kontrolisanih varijeteta smanjuje varijaciju određenih skupova slučajno odabranih vrijednosti u Monte Karlo simulacijama korišćenjem odabira problema koji je sličan onome koji se rješava, ali čije se rješenje već zna. Očekuje se da će greška uzorka u problemu koji se rješava i

⁴³Više o tehnici kvazi slučajnog izbora: Boyle, P.P. (1977), "Options: A Monte Carlo Approach", Journal of Financial Economics 4, str. 323-338; Press, Teukolsky, Vetterling and Flannery (1996) "Numerical Recipes in Fortran 77", The Art of Scientific Computing, 2nd edition, Cambridge University Press; Greene W, (2000), "Econometric Analysis", Fourth Edition, Prentice-Hall,

u onom čije se rješenja zna biti slična. Stoga se ta greška može smanjiti ukoliko se Monte Karlo rezultat prilagođava unaprijed poznatim analitičkim rezultatima.

Tehnika kontrolisanih varijeteta će biti efikasna u smanjivanju varijanse, odnosno Monte Karlo greške uzorka, samo ukoliko su kontrolisani problem (čije je rješenje poznato) i problem simulacije snažno povezani. Što je slabija ova veza, mjerena korelacijom između vrijednosti kontrolisane statistike i statistike koja je predmet analize, slab i intenzitet smanjivanja varijanse.

Ukoliko se podje od jednakosti (7) koja leži u osnovi tehnike kontrolisanih varijeteta i uzme varijansa obije strane jednakosti dobija se:

$$\text{var}(x^*) = \text{var}(y + (\hat{x} - \hat{y})). \quad (8)$$

Kako je y analitički poznato to varijacije u uzorku nemaju uticaja na y , pa će $\text{var}(y) = 0$. Izraz (8) tada postaje:

$$\text{var}(x^*) = \text{var}(\hat{x}) + \text{var}(\hat{y}) - 2 \text{cov}(\hat{x}, \hat{y}). \quad (9)$$

Uslov da primjena tehnike kontrolisanih varijeteta zaista smanji varijansu Monte Kalo uzoraka je da $\text{var}(x^*)$ bude manja od $\text{var}(\hat{x})$. Odnosno, ukoliko se ovaj uslov uvrsti u jednakost (9) dobija se:

$$\text{var}(\hat{y}) - 2 \text{cov}(\hat{x}, \hat{y}) < 0. \quad (10)$$

Odnosno:

$$\text{cov}(\hat{x}, \hat{y}) > \frac{1}{2} \text{var}(\hat{y}). \quad (11)$$

Dijeljenjem obije strane nejednakosti (11) sa proizvodom standardnih devijacija odnosno sa $(\text{var}(\hat{x}), \text{var}(\hat{y}))^{1/2}$, na lijevoj strani nejednakosti dobija se koeficijent korelacije:

$$\text{cor}(\hat{x}, \hat{y}) > \frac{1}{2} \sqrt{\frac{\text{var}(\hat{x})}{\text{var}(\hat{y})}}. \quad (12)$$

Ilustrativan primjer upotrebe metoda kontrolisanih varijeteta bi bilo određivanje cijene aritmetičke azijske opcije korišćenjem simulacije. Aritmetička azijska opcija je takva opcija kod koje prinos zavisi od aritetmetičke sredine vrijednosti finansijske imovine koja je predmet opcionog ugovora u toku trajanja tog opcionog ugovora (aritmetičke vrijednosti cijene te imovine). U vrijeme potpisivanja opcionog ugovora analitički model za određivanje cijene ne može se razviti jer se ne zna njegovo vrijeme trajanja, odnosno momenat eventualne realizacije opcije. U ovom kontekstu, primjena metoda kontrolisanih varijeteta može se dobiti simuliranjem cijene sličnog finansiskog derivata, čija je vrijednost analitički poznata. Npr. to može biti evropska vanila opcija. Simulacijom se određuje cijena evropske opcije P_{BS}^* i azijske opcije P_A . Analitička cijena evropske opcije se određuje upotrebom neke od poznatih formula za računanje cijena opcija kakva je Black-Sholes-ova. Nova cijena azijske opcije računaće se po formuli.

$$P_A^* = (P_A - P_{EV}) + P_{EV}^*. \quad (13)$$

3. Ponavljanje slučajno odabralih brojeva u simulacijama

Iako bi bilo nerazumno više puta koristiti iste slučajno odabrane skupove brojeva u toku istog Monte Karlo eksperimenta, korišćenje istih skupova odabralih brojeva u različitim eksperimentima može u velikoj mjeri smanjiti varijabilnost razlike u ocjenama dobijenim tim eksperimentima. Ukoliko se, na primjer, ispituje moć Dickey-Fuller-ovog testa za uzorak od 100 observacija i za različite vrijednosti koeficijenta ϕ , simulacioni eksperiment za svaku od vrijednosti ϕ može koristiti isti skup slučajnih brojeva sa standardnim normalnim rasporedom. Ovim se može smanjiti unakrsna varijabilnost ocjena dobijenih u svakom od uzoraka. Međutim, ovo smanjivanje varijabiliteta ne povlači sobom i povećanje preciznosti dobijenih ocjena za svaki od uzoraka.

Druga mogućnost koja postoji je uzimanje dugih serija podataka i zatim njihova podjela na nekoliko manjih skupova koji će se koristiti u različitim eksperimentima. Monte Karlo simulacija se može koristiti za određivanje cijena opcija sa različitim rokom dospijeća, koje su identične po svim ostalim karakteristikama. Ukoliko se

određuje cijena 6-mjesečne, kvartalne i jednomjesečne opcije, dovoljno je vršiti izbor brojeva za 6-mjesečnu opciju. Onda bi se tako dobijene vrijednosti koristile u dvije replikacije za kvartalne opcije, odnosno 6 replikacija za jednomjesečne opcije. Kao i u prethodnom slučaju, unakrsna varijabilnost simuliranih cijena opcija različitih rokova dospijeća će se smanjiti ali preciznost dobijenih cijena neće se povećati, pod uslovom da je broj replikacija konstantan.

4. Nedostaci modela simulacije u rješavanju ekonometrijskih problema i problema finansijske analize

- Računanje može biti dugotrajno i skupo

Ukoliko priroda problema koji se rješava zahtijeva veliki broj ponavljanja da bi se dobila precizna rješenja, a svako od ponavljanja relativno kompleksno s aspekta ocjenjivanja parametara modela, problem može biti računski nerješiv. Pokušaj rješavanja nekog problema može trajati danima, nedjeljama u nekom slučajevima čak i godinama. Iako kompjuterska tehnologija brzo napreduje, kompleksnost problema koji se rješavaju kao da napreduje još brže pa se ovo javlja kao realan problem sa kojim se suočavaju istraživači u polju

- Rezultati mogu biti neprecizni.

Iako je broj replikacija u toku rješavanja problema ogroman, nekada se može desiti da simulacioni eksperiment ne rezultira dovoljno preciznim rješenjima problema, naročito ukoliko proces generisanja podataka počiva na nekoj nerealnoj pretpostavci. Kad je u pitanju problem određivanja cijena opcija, onda cijena opcije koja se računa tehnikama simulacije neće biti precizna, ukoliko se proces generisanja podataka zasniva na normalnom rasporedu reziduala.

- Dobijeni rezultat je izuzetno teško ponoviti

Ukoliko eksperiment nije vršen tako da je raspored slučajnog odabira u potpunosti poznat i može se ponoviti, a to je u praksi izuzetno rijetko, rezultati Monte Karlo simulacija su jedinstveni. Čak iako bi se eksperiment ponovio pod istim okolnostima slučajno odabrani skupovi observacija se ne bi mogli ponoviti, što bi dalo naravno i drugačiji rezultat, naročito ukoliko je broj replikacija mali

- Rezultati simulacije su specifični za dati eksperiment

Potreba određivanja procesa generisanja podataka upotrebom sistema jednačina podrazumijeva da se dobijeni rezultat može primijeniti na samo jedan specifičan tip podataka. Zaključak do kog istraživač dođe ovim putem ne mora da važi za bilo koji drugi tip podataka, odnosno bilo koji drugi proces generisanja podataka. Radi ilustracije, ispitivanje moći nekog statističkog testa podrazumijeva po definiciji

određivanje učestalosti tj. frekvencije odbacivanja pogrešne nulte hipoteze. Sa aspekta Dickey-Fuller-ovog testa, moć testa se određuje Monte Karlo simulacionom tehnikom preko procenta odbacivanja nulte hipoteze o postojanju jediničnog korijena. Neka se za ovaj eksperiment koristi sljedeći proces generisanja podataka:

$$y_t = 0.99 y_{t-1} + u_t, \quad u_t \sim N(0,1). \quad (13)$$

Jasno je da bi nulta hipoteza o postojanju jediničnog korijena bila pogrešna u ovom slučaju, jer je to neophodno za ispitivanje moći ovog testa. Ipak, za uzorke sa skromnim brojem observacija, nulta hipoteza će biti odbačena u vrlo malom broju slučajeva. Međutim, zaključivanje koje bi bilo logično iz ovog eksperimenta: da DF test generalno nema veliku moć, jer je u ovom slučaju nulta hipoteza ($\phi=1$) «jako» pogrešna. Ovo je problem koji se javlja u velikom broju primjena Monte Karlo modela simulacije. Odgovor na ovaj problem leži u sprovođenju simulacije na što većem broju različitih podataka koji su generisani adekvatnim procesom generisanja podataka. Isto tako poželjno je da proces generisanja podataka u Monte Karlo simulacijama odgovara u najvećoj mogućoj mjeri realnom problemu koji se rješava.

Zaključak je da su tehnike simulacije izuzetno korisno sredstvo, koja se može primjeniti u rješavanju velikog broja različitih problema. Popularnost primjene ove metode raste, ali je kao i u mnogim drugim stvarima opasno ukoliko se metoda primjenjuje na pogrešan način.

5. Primjena modela simulacije

U nastavku je na praktičnim primjerima prikazan način na koji se koriste modeli simulacije u ekonomskoj i finansijskoj analizi.

5.1 Upotreba Monte Karlo simulacije u izvodenju seta kritičkih vrijednosti za Dickey-Fuller-ov test

Dickey-Fuller-ov test primjenjen na seriju oblika $y_t = \phi y_{t-1} + u_t$ podrazumijeva ispitivanje nulte hipoteze $H_0 : \phi = 1$, naspram alternativne $H_1 : \phi < 1$. Relevantna test statistika data je izrazom:

$$\tau = \frac{\hat{\phi} - 1}{SE(\hat{\phi})}. \quad (13)$$

Pod nultom hipotezom jediničnog korijena test statistika ne prati standardni raspored i stoga je potrebna simulacija da bi se dobole relevantne kritične vrijednosti. Ove kritične vrijednosti već postoje u literaturi, međutim ovdje će biti prikazan način generisanja ovih vrijednosti Monte Karlo simulacijom, jer se isti metod može koristiti u generisanju skupova kritičnih vrijednosti za druge vrste testova koje ne postoje u literaturi.

Simulacija se sprovodi u 4 koraka:

1. definiše se proces generisanja podataka pod pretpostavkom da važi nulta hipoteza – odnosno tako da elementi serije y prate proces jediničnog korijena. Ova se procedura sastoji u sljedećem:
 - biraju se serije sa dužinom T , iz normalnog rasporeda. Ovo je serija reziduala $u_t : N(0,1)$;
 - odredi se prva inicijalna vrijednost y u vremenu $t = 1$;
 - serija y se obrazuje rekurzivno prema

$$\begin{aligned} y_2 &= y_1 + u_2 \\ y_3 &= y_2 + u_3 \\ &\dots \\ y_T &= y_{T-1} + u_T. \end{aligned} \tag{14}$$

2. Računa se test statistika τ .
3. Ponavlјaju se koraci jedan i dva N puta da bi se dobilo N replikacija eksperimenta. Raspored vrijednosti τ test statistike se dobija kroz replikacije eksperimenta
4. Obrazuje se niz N vrijednosti τ od najniže do najviše. Relevantne kritične vrijednosti s pragom značajnosti od 5% će biti peti procenat ovog rasporeda

5.2 Simulacija cijena finansijskih opcija

Monte Karlo simulacija cijena finansijskih opcija prikazana je na primjeru evropske vanila call opcije, čija se cijena može odrediti i analitički, primjenom Black-Scholes-ove formule. Međutim metod simulacije cijene finansijskih opcija je univerzalan i uz manje modifikacije može se koristiti za simuliranje cijene bilo koje vrste finansijske opcije.⁴⁴

Procedura Monte Karlo simulacije za cijenu finansijske opcije sastoji se u sljedećem:

⁴⁴ Boyle PP, (1977), “*Options: A Monte Carlo Approach*”, Journal of Financial Economics 4, str. 323-338

1. Definiše se proces generisanja podataka za vrstu finansijske imovine koja je predmet opcionog ugovora. Po pravilu se u ove svrhe koristi model slučajnog hoda sa konstantnom. Takođe se odredi kolika po pretpostavci treba da bude vrijednost konstante, a kolika vrijednost parametra volatilnosti. Pored ovih parametara treba definisati i "strike" cijenu K , kao i vrijeme do dospijeća opcije T .
2. Iz normalnog rasporeda generiše se principom slučajnog odabira serija dužine T , odnosno onoliko observacija koliko ih je potrebno imajući u vidu rok dospijeća opcije. Ovo će biti serija reziduala, odnosno slučajne greške, tako da je $\varepsilon_t : N(0,1)$;
3. Formira se serija podataka o cijenama finansijske imovine koja je predmet opcionog ugovora dužine T .
4. Posmatra se cijena imovine koja je predmet opcionog ugovora u observaciji T . Za call opciju, ukoliko je cijena te imovine na dan dospijeća ugovora manja ili jednaka od "strike" cijene ($P_t \leq K$) opcija je bezvrijedna na dan dospijeća. Za suprotan slučaj kada je $P_t > K$ opcija ima vrijednost jednaku "strike" cijeni na dan dospijeća. Ta se vrijednost diskontuje na sadašnji vremenski trenutak, sa diskontnim faktorom jednakim nerizičnoj kamatnoj stopi. Upotreba nerizične kamatne stope kao diskontnog faktora rezultat je tzv. argumenta neutralnosti rizika.⁴⁵
5. Ponavljaju se prethodno navedeni koraci N puta i uzima prosječna vrijednost opcije u toku N replikacija. Ovaj prosjek je simulirana cijena opcije.

6. Zaključak

Kreiranje modela simulacije omogućilo je ekonometričarima i finansijskim analitičarima da poput naučnika koji se bave prirodnim naukama vrše eksperimente u kontrolisanim uslovima. Metode simulacije omogućavaju ekonomskim i finansijskim analitičarima da odrede efekte potencijalne promjene određenog nekog faktora uticaja na pojedinačne ekonomske i finansijske fenomene, pod uslovom da su svi ostali faktori nepromijenjeni. Simulacija omogućava da se oponaša funkcionisanje i razvoj nekog sistema. Njome se prikazuju stanja i aktivnosti sistema prikazuju kroz matematičke i determinističke relacije izražene jednačinama modela, pa je stoga moć modela simulacije, kao uostalom i moć svih ostalih ekonometrijskih i statističkih modela, ograničena. Ljudsko ponašanje, kao osnov svih ekonomskih i finansijskih relacija, ne može se u potpunosti opisati determinističkim matematičkim relacijama. Ipak, primjena modela simulacije u ekonomskoj i finansijskoj analizi izuzetno je korisna posebno kada su relacije među ispitivanim pojavama jako

⁴⁵ Duffie, D., (1996), "Dynamic Asset Pricing Theory", 2nd Edition, Princeton University Press, Princeton, New Jersey

kompleksne, a broj observacija na osnovu kojih se ocjenjuju modeli mali. Osnovni nedostaci modela simulacije i njima srodnih tehnika leže u tome što njihova primjena zahtjeva dosta vremena i može biti skupa, rezultati do koji se dolazi neprecizni, teško ih je ponoviti, odnosno specifični su za određeni eksperiment.

7. Literatura

1. Boyle PP, (1977), “*Options: A Monte Carlo Approach*”, Journal of Financial Economics 4;
2. Brooks, C. (2002) “*Introductory Econometric for Finance*”, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom
3. Campbell, Lo & MacKinley (1997), “*The Econometrics of Financial Markets*”, Princeton, Princeton University Press
4. Duffie, D., (1996), “*Dynamic Asset Pricing Theory*”, 2nd Edition, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
5. Fridman, M. (1997) "Sloboda izbora", Global book, Novi Sad
6. Greene W, (2000), “*Econometric Analysis*”, Fourth Edition, Prentice-Hall,
7. Jovičić, M. (1989) “*Ekonometrijski metodi*”, Ekonomski fakultet, Beograd
8. Mladenović , Z.; Petrović, P. (2002) “*Uvod u ekonometriju*”, Ekonomski fakultet, Beograd
9. Press, Teukolsky, Vetterling and Flannery (1996) “*Numerical Recipes in Fortran 77*”, The Art of Scientific Computing, 2nd edition, Cambridge University Press;
10. Tsay, R.S. (2002) "Analysis of Financial Time Series", John Wiley and Sons, Inc.
11. Vujković, T. (1976) “*Ekonometrijske metode i tehnike*”, Informator, Zagreb
12. Vukotić, V. (1985) “*Statistička analiza produktivnosti rada*” UR, Nikšić
13. Vukotić, V. (2001) “*Makroekonomski računi i modeli*”, CID, Podgorica
14. Vukotić, V. (2003) “*Psihofilozofija biznisa*”, CID, Podgorica
15. Watsham T. J., Parramore, K., (1996) “*Quantitative Methods in Finance*” International Thomson Business Press

Milica Vukotić*
Predrag Bošković*

Balkan i promjene na elektroenergetskom tržištu

“Munja je oduvijek fascinirala čovjeka. Nekada božanstvo, danas je samo prirodna pojava. Tokom vjekova čovjek je spoznavao pojavu munje. No i danas slagalica još nije sastavljena.”

Abstract

Historically, electricity prices have not been determined by the competing interests of suppliers and consumers in open markets. Rather, State regulators have set prices by reviewing the costs incurred by the utilities under their jurisdiction, using both equity and economic efficiency as criteria to determine how costs should be allocated to different customer groups. Restructuring of the electric utility industry has the potential to significantly alter the relationship between the prices paid by different customer classes.

This paper at the beginning presents different models for electricity competition, and afterwards it mainly deals with the electricity market in the Balkans. Before regionalization and full electricity market opening it is very important for whole Balkan region to have comprehensive analyses of electrical energy price at the beginning and especially during development of electricity market. Due to opposite reasons this is very significant information for the investors, power utilities and end consumers.

Restructuring will undoubtedly present new challenges to the portions of the electric utility industry that remain regulated. It is likely that the pattern of prices among sectors will change in the new environment. While the regulatory goal of fair and equitable rates remains, the ability to act on that goal may be adversely affected by restructuring.

Key words: electricity, regionalization, electricity competition models, price regulation, price setting, price forecasting.

* Ekonomski fakultet – Podgorica, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica
• Ekonomski fakultet - Podgorica

Uvod

Zemlje širom svijeta reformišu tržišta električne energije. Energetski sektor, koji se sastoji od proizvodnje, prenosa i distribucije električne energije, se nalazi u procesu reforme. Tradicionalno, ova industrija je vertikalno organizovani monopol u kome se sve tri navedene komponente nalaze u istom vlasništvu. Dok su u Americi postojale uglavnom privatne kompanije, van SAD-a su elektroenergetska preduzeća uglavnom bila u državnom vlasništvu.

Čile, Argentina, Velika Britanija, Australija i Norveška su primjeri zemalja koje su privatizovale i liberalizovale tržišta električne energije. Ove zemlje su pokazale da proizvodnja dijela električne energije može biti efikasnija na konkurentskom tržištu. Čile je bila prva zemlja koja je sprovedla značajnije reforme. Čile je prvi dozvolio velikim potrošačima da kupuju električnu energiju od bilo kog proizvođača ili distribucione kompanije. Štaviše, regulatorna cijena je bila vezana za tržišnu, tako da su mali potrošači mogli beneficirati od konkurenčije sa velikim potrošačima. Čile je razvio dva centralna prenosna sistema da bi olakšao konkutentski tok električne energije.

Argentina je započela svoje reforme deset godina nakon Čilea. Argentina je, takođe, prihvatile centralni prenosni sistem, ali, za razliku od Čilea, otišla je korak dalje i razdvojila je prenos od proizvodnje i distribucije, osnivanjem nezavisne agencije za prenos električne energije.

Za razliku od ovih, u većini ostalih zemalja se polazi od pretpostavke da su prenos i distribucija prirodni monopoli, što znači da se automatski prepostavlja da se potrošači nalaze u boljem položaju ukoliko ih opslužuje monopol, a ne nekoliko preduzeća.

Modeli konkurentnosti na elektroenergetskom tržištu

U ekonomskoj teoriji postoje četiri modela koja opisuju konkurenčiju na tržištu električne energije.

Monopolski model zadržava klasičnu monopolsku strukturu: ne postoji konkurenčija u proizvodnji, i postoji vertikalna integracija. Trgovina električnom energijom je najčešće recipročna, pa cijene bazično zavise od troškova osjetljivih na promjenu količine. Ne postoji konkurenčija u izgradnji kapaciteta.

Model pojedinačnog kupca (Purchasing agency model) podrazumijeva jednog kupca električne energije koji bira između međusobno konkurenčnih proizvođača. U takvoj situaciji kupac ima monopol nad distribucijom i prenosom električne energije.

Kupac može da kupi električnu energiju od svoje sopstvene fabrike (ukoliko je dozvoljena vertikalna integracija), „razdvojenih“ proizvođača (ukoliko postoji vertikalna separacija), kao i od nezavisnih proizvođača električne energije. U praksi, ovakvi modeli su najčešće rezultovali konkurencijom između nezavisnih proizvođača i sopstvene fabrike jedinog kupca.

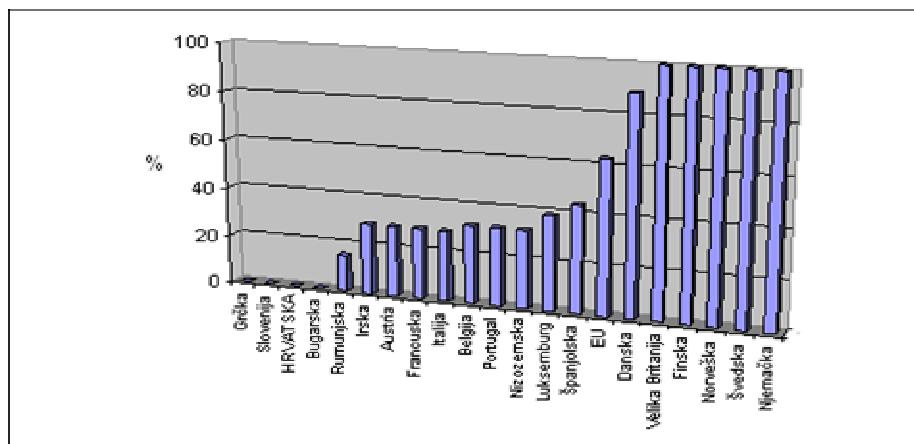
Velikoprodajni model (The wholesale competition model) dozvoljava distribucionim kompanijama da kupuju direktno od proizvođača. U ovom modelu postoji slobodan pristup prenosnim kanalima za isporuku električne energije distribucionim kompanijama. Međutim, distribucione kompanije ostaju monopolisti u prodaji finalnim potrošačima. Prenos takođe može biti monopol, i često je vertikalno odvojen od distribucije i proizvodnje.

Maloprodajni model (The retail competition model) dozvoljava svim kupcima da izaberu svog dobavljača električne energije. Postoji slobodan pristup kako prenosnim, tako i distribucionim kanalima za isporuku električne energije. Ovaj model kreira funkciju „trgovca“, koja ne postoji u drugim modelima.

Otvorenost evropskog energetskog tržišta

U uslovima otvorenog tržišta i otvorene konkurenциje izuzetno je teško doći do detaljnijih pokazatelja o poslovanju neke elektroprivredne kompanije. Stoga je potrebno uspostaviti službenu razmjenu potrebnih podataka između dvije ili više elektroprenosnih kompanija, kako bi se izbjegli nejasni i neprecizni podaci dostupni na druge načine. U ovom dijelu prikazani su podaci prikupljeni putem Internet stranica i drugih objavljenih publikacija, dakle bez službenog kontakta između razmatranih elektroprivrednih kompanija. Zbog toga je realno očekivati da će predstavljeni podaci biti nepotpuni s aspekta detaljnog poređenja, ali dovoljni za sticanje opšte slike stanja dijela elektroenergetskog sektora u evropskim okvirima. Takođe, uslijed dinamičnosti tržišta električne energije događaju se konstantne promjene u radu elektroenergetskih sistema, zbog čega je aktuelnost navedenih podataka potrebno uzeti s rezervom. Na grafiku 1 prikazan je stepen otvorenosti tržišta pojedinih zemalja Evrope, što predstavlja postotak ukupne potrošnje električne energije u sistemu koji može biti ugovoren na tržištu:

Graf 1. Stepen otvorenosti tržišta električne energije u Evropi početkom 2002. godine

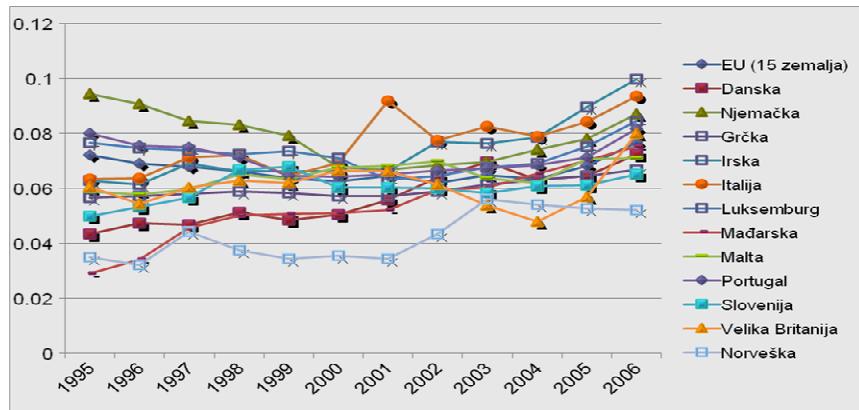


Izvor: Institut Hrvoje Požar, Zagreb

Iz prikazanih podataka je očito da je 2002. godine tržište električne energije u Evropi prosječno bilo otvoreno 65%, dok Direktive za to razdoblje propisuju minimalno otvaranje 29% tržišta. Pri tom je važno naglasiti da Direktive EU imaju veliku, ali ne i presudnu ulogu u otvaranju tržišta u Evropi, budući da zemlje koje nijesu članice EU (npr. Norveška) takođe imaju visok stepen otvorenosti tržišta, kao i uopšteno u deregulaciji elektroenergetskog sektora od početka. Prema iskustvima drugih zemalja očito je da će otvoreno tržište značajno promijeniti odnose i u prenosnoj djelatnosti u smislu drugačijeg (tržišnog) pristupa vođenju, izgradnji i planiranju prenosne mreže.

Što se tiče cijena, nakon prvih iskustava s tržištem električne energije uopšteno se može reći da nije nastavljen početni trend pada cijena električne energije, već je, naprotiv, najčešće dolazilo do porasta cijene električne energije na tržištu. U prilog tome idu i pokazatelji na narednom grafiku. Za odabrane evropske zemlje prikazano je kretanje cijena električne energije u periodu od 1995-2006. Pri tom je potrebno naglasiti da ove cijene reflektuju prosječnu cijenu električne energije u sektoru industrije, ali isti trend je primjećen i pri posmatranju kretanja cijena električne energije za ostale kategorije potrošača.

Graf 2: kretanje cijena električne energije u izabranim zemljama (industrija)



Izvor: Eurostat

S obzirom da se uslovi na tržištu zemalja jugoistočne Evrope značajno razlikuju od istih na zapadnoevropskom tržištu, narednu analizu usmjerićemo na jugoistočnu Evropu, sa posebnim osvrtom na region Balkana i poziciju Crne Gore na tom tržištu.

Balkan i regionalno tržište električne energije

Trgovina električnom energijom na Balkanu sve više teži ka regionalizaciji. Regionalizacija predstavlja međusobnu trgovinu između više partnera koji predstavljaju jedan region. Energetski sistemi na Balkanu su povezani u jedinstvenu energetsку mrežu. Tržišta su spojena u julu ove godine, stupanjem na snagu Sporazuma o energetskoj zajednici. U operativnom smislu, dvije sinhronizovane UCTE zone spojene su u jedinstvenu UCTE zonu. U toku je projekat razvoja regionalnog energetskog tržišta zemalja Jugoistočne Evrope. Svrha projekta je razvoj zajedničkog energetskog tržišta zemalja Jugoistočne Evrope (Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Srbije, Kosova, Makedonije, Rumunije, Bugarske i Albanije). Metodologija projekta istovjetna je projektu NEEDS koji se trenutno realizuje u zemljama EU, Norveškoj i Švajcarskoj u svrhu analize zajedničkog tržišta EU, kojem će jednog dana pridruženjem pripasti i države Jugoistočne Europe. Obzirom na nivo problema, projekat je podijeljen na četiri faze s predviđenim trajanjem do kraja 2007. godine. Konačni rezultat analiza trebalo bi da odgovore vezane za probleme razvoja regionalnog tržišta električne energije i prirodnog plina i energetske efikasnosti.

Prosječno povećanje potrošnje električne energije na Balkanu je 3% godišnje. U većini zemalja ovog regiona potrošnja električne energije premašuje njenu proizvodnju, odnosno većina zemalja je neto uvoznik električne energije. Neto izvoznici su Bosna i Hercegovina i Bugarska (ukoliko posmatramo tržište Jugoistočne Evrope, izvoznik je i Rumunija). Ove zemlje su prezentovale plan povećanja proizvodnih kapaciteta koji će im garantovati status izvoznika sve do 2020. godine. Zbog povećane uvozne zavisnosti većine balkanskih zemalja, i poslije resinhronizacije zona UCTE 1 i 2, moguće je očekivati povećan tok električne energije iz Centralne Evrope ka Balkanu. Uvozna zavisnost unosi jednu potpuno novu dimenziju za one koji troše više nego što proizvode. Cijena električne energije u zemljama koje uvoze ne može biti ista iako su na snazi tržišna pravila zbog formiranja jedinstvenog tržišta. Čak i ako ne postoje nikakve trgovinske barijere, cijena uvezene energije mora biti uvećana barem za troškove transporta. Povećanje uvozne zavisnosti bi vjerovatno dovelo do toga da cijene električne energije u nekim balkanskim zemljama bude veća nego u Centralnoj Evropi, najvjerojatnije u periodu od 5 godina. Međutim, da ne bi došlo do ovog, zemlje balkanskog regiona moraju tražiti kako kratkoročna, tako i dugoročna rješenja. Kratkoročno rješenje koje bi moglo da riješi problem godišnjeg povećanja potrošnje od 3% jeste povećanje proizvodnje za isti iznos. Akumulacija potrošnje koja nije praćena adekvatnim povećanjem proizvodnje, u periodu od 5-10 godina rezultuje da zemlja koja je već uvoznik električne energije ima cijenu električne energije koja je mnogo veća od cijene u zemljii susjedu.

Dodatno, ono što će primorati zemlje uvoznice da što prije pronađu ova rješenja jeste skori ulazak Bugarske u EU (01. januara 2007.) i zatvaranje nuklearne elektrane Kozloduj. Bugarska je u pregovorima za pridruženje EU prihvatile uslov da prvo zatvoriti četiri od ukupno šest blokova svoje jedine nuklearne elektrane Kozloduj, a da preostala dva zatvoriti najkasnije do 31. decembra 2006. godine. U 2007. godini izvoz struje iz Bugarske, koja je bila četvrti izvoznik u Evropi, će značajno opasti. Neki stručnjaci čak predviđaju da će se izvoz sa sadašnjih 7.6 milijardi kilovat sati smanjiti na samo 1.5 milijardi kilovat sati. Zbog svega navedenog, EU je krenula u dugoročno rješavanje tog problema kroz investicije i traženje novih izvora i pravaca napajanja električnom energijom. Energetski stručnjaci tvrde da racionalna potrošnja električne energije i izgradnja novih proizvodnih i prenosnih kapaciteta mogu riješiti problem energetske krize.

Sa aspekta investiranja, najviše interesovanja za ulaganje u energetske sektore na Balkanu pokazuju investitori iz centralnoevropskih zemalja. Među resursima koje Balkan može da ponudi ističu se hidro, nuklearna i termoenergija. Hidro i nuklearna energija se eksploratišu na nivou mnogo nižem od njihovog potencijala, što predstavlja veliku mogućnost za greenfield investicije. Dostupnost hidro i nuklearne

energije ima direktni uticaj na cijenu kroz smanjenje inkrementalnih troškova proizvodnje.

Region Balkana, čak i pri postojanju neiskorišćenih resursa, ima mnogo veći udio hidro generacije električne energije nego zapadnoevropske zemlje. Na primjer, u Crnoj Gori hidroenergija predstavlja oko 66% ukupno proizvedene električne energije. Narednim grafikom predstavljen je potencijal malih hidroelektrana u izabranim zemljama balkanskog regiona:

Graf 3: Potencijal malih HE u zemljama Balkana



Izvor: Slovenska asocijacija malih hidroelektrana

Ukupni potencijal malih hidroelektrana u ovih šest zemalja iznosi 1.567 MW. Primjećujemo da Crna Gora kao najmanja zemlja, kako po površini tako i po broju stanovnika, učestvuje u ukupnom potencijalu sa 13%. Naredna tabela ilustruje kako ovu činjenicu, tako i koliko je ovog hidropotencijala stvarno iskorišćeno.

Tabela 1: Potencijalni i iskorišćeni kapaciteti hidroenergije

	km2	POTENCIJAL				ISKORIŠĆENOST			
		MW	GWh	Broj	GWh/km2	MW	GWh	Broj	GWh/km2
Slovenija	20.273	180	700	n/a	0,035	85	270	400	0,013
Hrvatska	56.542	180	720	699	0,013	29	116	10	0,002
BiH	51.129	450	1575	250	0,031	33,82	195	17	0,004
Srbija	88.528	450	1500	850	0,017	13	45,5	2	0,001
Crna Gora	13.812	231,72	644	70	0,047	9	21,4	7	0,002
Makedonija	25.333	255,5	1103	403	0,044	45	136	11	0,005
	255.617	1.567,2	5.542	2.272	0,022	214,82	783,9	447	0,003

Izvor: Slovenska asocijacija malih hidroelektrana

Iz tabele se jasno vidi da nijedna od ovih zemalja ne iskorišćava svoje hidropotencijale, čak ni u iznosu od 50%. Takođe, primjećujemo da Crna Gora ima najveće hidropotencijale, kada se u obzir uzme proizvodnja po površini zemlje. Međutim, od potencijalnih 0,047 GWh/km², Crna Gora iskorišćava samo 0,002, ili 4,25%. Trenutno postoji 7 malih hidroelektrana, dok je potencijalni broj procijenjen na 70. Stoga, da bi smanjila uvoznu zavisnost, ili čak postala izvoznik električne energije, Crna Gora se mora usmjeriti ka izgradnji malih hidroelektrana, odnosno povećanju iskorišćavanja svojih hidropotencijala.

Kada se govori o hidropotencijalu Crne Gore, mnogo češće se pominju male hidrocentrale, s obzirom da postoji plan za njihovu izgradnju. Međutim, izgradnja velikih hidrocentrala predstavlja veliku šansu za Crnu Goru. Crna Gora raspolaže hidropotencijalom od 10000 GWh godišnje. Iskorišćavanje ovih potencijala bi, uz razvoj ostalih vidova energije, dovelo do toga da Crna Gora postane neto izvoznik električne energije. Bez obzira na izgradnju malih hidrocentrala, zbog stalnog povećanja potrošnje električne energije, Crna Gora ne može prestati da bude uvozno zavisna sve dok se ne izgradi neki veći objekat (potrošnja na nivou distribucije se u posljednjih dvadeset godina udvostručila).

Osim hidro, Crna Gora može povećati i termo generaciju električne energije. Naime, planira se izgradnja drugog bloka termoelektrane u Pljevljima, kao i povećanje iskorišćenosti Beranskog basena. Eksploracija uglja u revirima pljevaljskog basena je izvjesna i prema dosadašnjem nivou izučavanja opravdana. Na osnovu raspoloživih podataka i navedenih konstatacija, energetski potencijal pljevaljskog ugljenog basena, izražen preko eksploracijskih rezervi uglja od 71,511 miliona tona i prosječne toplotne vrijednosti od 10,4 MJ/kg, iznosi 744 PJ. Analogno proračunu energetskog potencijala pljevaljskog ugljenog basena, energetski potencijal maočkog basena iznosi 1389 PJ. Stoga ukupni energetski potencijal uglja pljevaljskog područja, na osnovu eksploracijskih rezervi, iznosi 2133 PJ. Istraženost uglja na Beranskom području nije na zadovoljavajućem nivou, jer ukupne geološke rezerve iznose 157993410 tona, dok su bilansne tek 33581760 tona, a eksploracijske 18511870 tona. Stoga je potrebno obaviti značajna geološka istraživanja u svrhu dokazivanja bilansnosti i eksploracijske opravdanosti 124 351 650 tona za sada vanbilansnih rezervi. Analogno razmatranju za pljevaljsko područje, energetski potencijal eksploracijskih rezervi uglja beranskog područja, prosječne toplotne vrijednosti 13,68 MJ/kg, iznosi 253 PJ.

Prognoziranje cijene električne energije na Balkanu

Prognoziranje cijene električne energije bitno je za sve učesnike na tržištu.

Investitori se nadaju većoj tržišnoj cijeni električne energije kako bi otplatili svoje investicije i, naravno, dobili što bržu zaradu. Investicije u ovoj oblasti imaju prilično dugačak period otplate i zbog toga je investitorima potrebna veoma pouzdana prognoza dugoročne cijene kako bi izračunali godišnji profit i stopu povraćaja. Da bi ostvarile uspješnu deregulaciju energetskih postrojenja, Vlade se nadaju nižim cijenama. Takođe, finalni potrošači se nadaju nižoj cijeni, kako bi rashodi vezani za električnu energiju bili što niži.

Proizvođači, trgovci i ponuđači električne energije imaju potrebu za prognozom dugoročne cijene električne energije kako bi sačinili portfolio koji bi maksimizirao profit.

Energetskim postrojenjima su potrebne informacije u vezi sa budućim trendom kako tržišta električne energije, tako i cijene električne energije, kako bi odabrali najbolji mogući model restrukturiranja i tako spremno dočekali konkurenčiju.

Budući da je prognoziranje cijene električne energije jako bitno za sve gore navedene subjekte, jasno je da se moraju preduzeti odlučne akcije vezane za prognozu cijene električne energije na Balkanu.

Prije nego što prezentiramo osnovne probleme prognoziranja cijena električne energije na Balkanu, kratko ćemo predstaviti strukturu cijena u nekim od zemalja. One su date narednom tabelom (u tabeli je predstavljena i Rumunija, zbog izražene povezanosti sa tržištem električne energije na Balkanu) :

Tabela 2: Prosječne cijene električne energije u odabranim zemljama Balkana (euro/kWh)

	Domaćinstva	Industrija	Komercijalni potrošači
Albanija	0,046	0,0699	0,0651-0,0784
BiH	0,0572	0,036-0,0595	1,002
Bugarska	0,05077	0,04352	
Hrvatska	0,0741	0,054	0,077
UNMIK	0,04519 (za manje od 800 kWh/mjesečno)	0,0483-0,05352	
	0,06522 (za više od 800 kWh/mjesečno)		
Makedonija	0,03728	0,03149	0,077
Crna Gora	0,0426	0,0218-0,0619	0,09632 - 0,1481
Rumunija	0,0689	0,0664	0,0664
Srbija	0,03304	0,02516	0,04181

Ivor: Ministarstvo ekonomije, Vlada CG

Postoji veliki broj problema koji su vezani za prognoziranje u oblasti električne

energije na Balkanu. Jedan od najznačajnijih je neizvjesnost vezana za proširivanje kapaciteta. Veliki broj prognoza vezanih za nove kapacitete su zastarjele i bazirane više na željama nego na finansijskim mogućnostima zemalja Balkana. Za svaku od ovih prognoza za svega nekoliko godina postaje jasno da se prognozirano neće ostvariti. Glavni razlog ovoga je nedostatak finansijskih sredstava. Oprema nove generacije je obično jako skupa za zemlje Balkana, pa je jako teško sakupiti novac za ostvarivanje planova. Upravo zbog ovoga ugradnja novih kapaciteta može trajati dva puta duže nego što je planirano u prognozi. Možda je najdrastičniji primjer u regionu konstrukcija termalne elektrane "Kolubara B" u Srbiji, koja je započeta 1980. godine i još uvijek je završena samo polovina planiranog. Tako tehnologija ove elektrane zastarijeva i na taj način ova elektrana, kada bude bila završena, neće biti na istom konkurentnom nivou kao elektrane čija gradnja je bazirana na modernim tehnologijama. Međutim, prava cijena za negradnju novih kapaciteta biće plaćena u bliskoj budućnosti većom cijenom električne energije u regionu. Čak i veoma profitabilni projekat hidroelektrane koja se smatra najprofitabilnijim energetskim postrojenjem, u Evropi kasni za predviđenim planom zbog finansijskih i političkih problema.

Imajući u vidu da izgradnja veće termalne ili hidroelektrane traje najmanje četiri godine, uz pretpostavku da su finansijska sredstva u potpunosti obezbijeđena, sva kašnjenja mogu prouzrokovati veliki problem nedostatka električne energije ili povećanje cijene električne energije ne samo na kratak nego i na dugi rok. Međutim, konstrukcija elektrana na Balkanu obično traje duže budući da zavisi od stranih donacija i nesigurnih kredita.

Prognoze povećanja proizvodnje bi trebalo preispitivati na godišnjoj bazi, uzimajući u obzir sve tehničke, ekonomске i političke promjene. Takođe, obnovljivi izvori energije ne bi smjeli biti isključeni iz prognoze za narednih 5, 10 ili 20 godina. Prilikom prognoze za pet godina unaprijed takođe bi trebalo uzeti u obzir uticaj malih hidroelektrana. Naravno, jasno je da u prognozi deset godina unaprijed proizvodnja malih hidroelektrana može igrati znčajnu ulogu, uzimajući u obzir kako činjenicu da je oblast Balkana veoma pogodna za gradnju ovakvih malih hidroelektrana, tako i veliku neiskorišćenost hidropotencijala. Prognozu otežava i činjenica da hidroproizvidnja veoma varira, ponekada i za „5%“.

Za dugoročnije prognoze, od 10-20 godina, uloga ovih hidroelektrana može biti takođe značajna, ali će i proizvodnja struje uz pomoć vjetra najvjeroantije igrati važnu ulogu u kapacitetima nove generacije. Generacija energije uz pomoć vjetra mora biti uključena u sve prognoze koje se odnose na rok duži od deset godina, zbog jako pouzdane prognoze od strane *European Wind Energy Association* koja tvrdi da

će 2020. godine ova energija činiti 14% u generisanju energije na svjetskom nivou. Ova prognoza bazira se na pretpostavci da će potrošnja na svjetskom nivou biti dva puta veća u 2020. od one u 2001. godini.

Crna Gora: da li smo spremni za konkurenciju?

Elektroprivreda Crne Gore A.D Nikšić je jedino preduzeće u Crnoj Gori koje se bavi proizvodnjom, prenosom i distribucijom električne energije .Raspolaže kapacitetima za proizvodnju električne energije ukupno instalisane snage 867 MW, od čega 657 MW (76%) u hidroelektanama i 210 MW (24%) u termoelektrani Pljevlja.

Trenutno, EPCG organizovana je kao vertikalno integrисани funkcionalno razdvojeni elektroenergetski subjekat. Vertikalna organizacija stvara uslove za unakrsno-subvencionisanje. Restrukturiranje, privatizacija i uvođenje tržišta el. energije su procesi koji danas obilježavaju elektroenergetski sektor, a dostignuti nivo reformi različit je kako u svijetu tako i u Evropi. U Crnoj Gori je novi Zakon o energetici usvojen 2003. godine. Osnovni ciljevi Zakona su primjena objektivnog, transparentnog i nediskriminacionog pravnog sistema, koji će doprinijeti rješavanju kritičnih pitanja sa kojima se Crna Gora suočava u sektoru energetike, obezbjedenje sigurnog i pouzdanog snabdijevanja električnom energijom u cilju omogućavanja Crnoj Gori da učestvuje na otvorenom evropskom tržištu električne energije. U skladu sa zakonom, EPCG je pristupila procesu restrukturiranja, koji se sastoji iz tri faze: funkcionalno razdvajanje, komercijalizacija i privatizacija.

Prva faza (funkcionalno razdvajanje) je završena i rezultovala je funkcionalnim razdvajanjem EPCG na četiri funkcionalne cjeline: proizvodnju, penos, distribuciju i snabdijevanje, te dvije organizacione cjeline: direkcije i elektrogradnje. Realizaciji ove faze se pristupilo krajem 2004. godine.

U drugoj fazi (komercijalizacija), funkcionalne cjeline treba da pokažu da li mogu uspješno poslovati. Uradiće se plan za smanjenje troškova poslovanja za narednih nekoliko godina, uključujući i smanjenje gubitaka na distributivnoj mreži i poboljšanje naplate.

Proces privatizacije započet je u 2005. godini.U toku je proces privatizacije TE Pljevlja i malih hidroelektrana. Izrada Strategije privatizacije kojom će se definisati radni plan procesa privatizacije ostatka kompanije je u toku.

Slijedeći čisto ekonomsku teoriju, zaključili bismo da je cijena električne energije jednaka graničnom trošku proizvodnje, prenosa i distribucije. Međutim, zbog

specifičnosti proizvodnje električne energije, odnosno iz razloga što troškovi prenosa i distribucije opadaju sa obimom isporučenih usluga, određivanje cijene na nivou graničnog troška bi moglo dovesti do nemogućnosti nadoknađivanja ukupnih troškova. Da bi se izbjegao ovaj problem, cijene su od strane regulatora, bile određivane na nivou prosječnog troška proizvodnje i isporuke energije. Ovaj način formiranja cijena viđen je kao način osiguravanja nadoknade ukupnih troškova. Štaviše, iako optimalnost može biti definisana kao efikasna u striktno ekonomskom smislu, mnogi drugi razlozi mogu biti uzeti u razmatranje, kao jednakost i jednostavnost, koje dovode do razlikovanja cijena po grupama potrošača. Ovo je slučaj i u Crnoj Gori, gdje komercijalni korisnici plaćaju nekoliko puta veću cijenu nego domaćinstva, odnosno cijena električne energije predstavlja značajnu barijeru biznisu, naročito za mala i srednja preduzeća.⁴⁶ Restrukturiranje EPCG i otvaranje tržišta za konkurenčiju, dovešće i do promjene snošenja troškova po grupama potrošača. Ukoliko Vlada hoće da podrži najsiromašnije slojeve stanovništva, to bi trebalo da odradi kroz direktnе socijalne programe, a ne kroz cijene energije. Energetske tarife ne bi trebalo subvencionirati, već bi trebalo da one reflektuju stvarne troškove.

Zaključak

Kada su u pitanju proizvodnja električne energije i njena potrošnja, može se reći da je oblast Balkana jako specifična na nekoliko načina. Regionalno tržište električne energije nosi sa sobom velike izazove i prilike. Generalno, potrošači su naviknuti na niske cijene električne energije tokom prethodne decenije, ali tržište neće tolerisati ovu činjenicu.

Zato je od velikog značaja imati jako preciznu ocjenu trendova koje ovo tržište nosi sa sobom. Stoga, veoma detaljna studija o ovoj temi je neophodna za oblast Balkana. Naravno, što skorije ostvarivanje ove studije je neophodno kako bi bio moguć razvoj ovog tržišta.

Literatura

1. Jamison Mark, "Industry Structure and Pricing", KAP, 2002.
2. Kanchovsky S., Kanev D., V. Stojanova, "Power Systems Development in Balkan Countries by Functioning Regional Electricity Market", Balkan Power Conference 2003, Bucharest, Romania.
3. Katancevic A.R., Kosoric K.R., "Electricity Price Prediction in Balkan Area Through the Operational Incremental Costs", 2004.

⁴⁶ Vidjeti detaljnije: Milica Vukotić, Nebojša Obradović: »Diskriminacija cijena kao barijera biznisu«, Miločerski ekonomski forum, 2005.

4. Katz M., Rosen H., 1998, „Microeconomics“, Irwin McGraw-Hill
5. Mas-Collel A., Whinston M, Green J, 1995, “Microeconomic Theory”, Oxford press
6. McConnell Brue, “Microeconomics”, McGraw-Hill, 1999.
7. Pindyck R., Rubinfeld D., 2000, “Microeconomics”, Prentice Hall
8. Whitman Peter, “Sectoral Pricing in Restructured Electricity Market”, 2005.
9. www.europa.eu.int/comm/eurostat
10. www.eihp.hr,
11. www.epcg.cg.yu

Jadranka Kaluđerović*

Analiza biznis ciklusa u Crnoj Gori uz primjenu vejvlet transformacije

Abstract

Business cycles are one of the characteristics of economy in many countries. This article is aimed to analyze business cycles in Montenegro. Econometric approach used in this analyses, is one of the most advances methods in the business cycle analyses, called wavelet analyses. The wavelet analyses applied on the industrial production data for period 1991-2005 shows that business cycles of the frequency from 5 to 6 years are characteristic for Montenegro. This finding does not fully correspond with the characteristics of the transition period in Montenegro, but it present one a bases for future research in this area.

Key words: business cycles, Fourier analyses, wavelet analyses, transition period

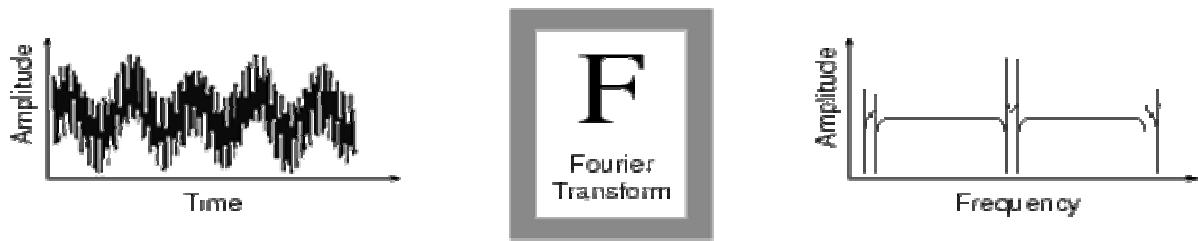
Uvod

Biznis ciklusi se najčešće definišu kao povećanje i smanjenje sveukupne ekonomske aktivnosti koje se reflektuje kroz nivo proizvodnje, zaposlenosti, profita, cijena, plata i drugih makroekonomskih pokazatelja. Biznis ciklusi se ponavljaju ali nisu periodični i jedan ciklus mora trajati više od jedne godine (u suprotnom bi bilo riječ o sezonskim fluktuacijama). Odnosno, biznis cikluse možemo definisati kao srednjeročne fluktuacije ekonomije oko dugoročne linije trenda. Većina ekonomista danas smatra da biznis ciklusi karakterišu svaku ekonomiju. Upravo je zato i cilj ovog rada da pokuša da istraži da li su biznis ciklusi jedna od karakteristika ekonomije u Crnoj Gori, i to korišćenjem jedne od najnovijih ekonometrijskih tehnika u analizi cikličnih kretanja.

I Metodološki okvir

Najčešće korišten pristup u analizi biznis ciklusa je Fourijeova spektralna analiza. Fourijeova analiza se zasniva na transformaciji inicijalnog signala na skup sinusoida različitih frekvencija i amplituda. Ova transformacija omogućava analizu skupa dobijenih sinusoida i zatim ponovnu rekonstrukciju inicijalnog signala. Znači, ovom transformacijom se signal iz vremenskog domena transformiše u frekventni domen. Ipak na ovaj način informacija o tome kada se određeni dogadjaj desio u vremenu se gubi, što je jedan od najvećih nedostataka Furijeove transformacije.

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica



Izvor: Matlab, Wavelet tools

Fourijeova transformacija je ustvari generalizacija kompleksne Fourijeove serije i koristi se da se funkcija $f(x)$ transformiše u kombinaciju funkcija: $f_1(x)=\sin(x)$ i $f_2(x)=\cos(x)$.

$$f(x) = \frac{1}{2} \alpha_0 + \sum_{n=1}^{\infty} \alpha_n \cos(nx) + \sum_{n=1}^{\infty} b_n \sin(nx) \quad (1.1.)$$

gdje je:

$$\alpha_0 = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) dx$$

$$\alpha_n = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \cos(nx) dx$$

$$b_n = \frac{1}{\pi} \int_{-\pi}^{\pi} f(x) \sin(nx) dx$$

Za razliku od Fourijeove transformacije, vejvlet transformacijom, se signal iz vremenskog domena transformiše u komponente na različitim frekventnim nivoima. Najveća prednost vejvleta je to što se mogu lokalizovati i u vremenskom i u frekventnom domenu, što omogućava sveobuhvatnu analizu podataka.



Izvor: Matlab, Wavelet tools

Osnovne karakteristike vejvleta, zbog kojeg su one mnogo moćnije oruđe od Fourierove transformacije, su:

- konačni su (definisani su u konačnom domenu),
- lokalizovani su u vremenskom i frekventnom domenu,
- njima se podaci mogu dijeliti na različite frekventne komponente za potrebe individualnih analiza.

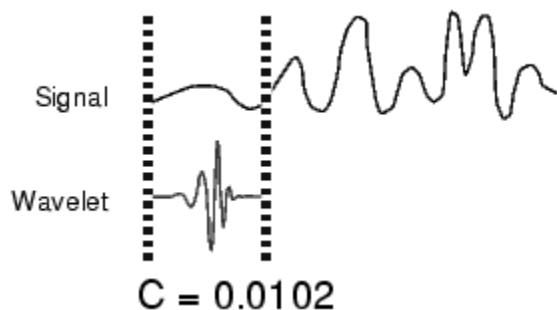
Matematički, kontinualna vejvlet transformacija se može izraziti na sljedeći način:

$$CWT_x^\psi(\tau, s) = \Psi_x^\psi(\tau, s) = \frac{1}{\sqrt{|s|}} \int x(t) \psi\left(\frac{t-\tau}{s}\right) dt \quad (1.2)$$

Jednačina predstavlja konvoluciju dvije funkcije, originalnog signala i funkcije uz pomoć koje se vrši transformacija. Kao što jednačina i pokazuje, transformisani signal je funkcija pomjeranja (τ) i skale (s), dok je $\psi_{\tau,s}$ funkcija kojom se vrši transformacija i koja se najčešće naziva "majka vejvlet". Sve ostale funkcije se generišu iz ove osnovne funkcije i određene su dužine i oscilacija. Majka vejvlet se sužava ili širu kako bi korespondirala sa ciklusima odredjene frekvencije i odredjena je parametrom skale, s.

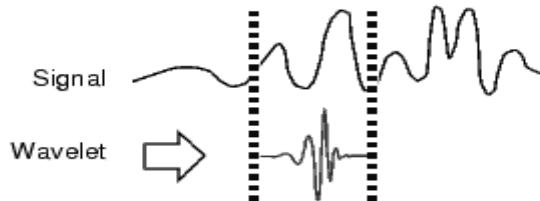
Obračun se vrši na slijedeći način. Kada je majka vejvlet odabrana računanje počinje sa $s=1$. Vejvlet se pozicionira na početak signala u tačci koja korespondira sa vremenom $t=0$. Vejvlet funkcija u skali $s=1$ se množi sa signalom i zatim integriše tokom vremena. Rezultat integracije se zatim množi sa konstantnim brojem $\frac{1}{\sqrt{|s|}}$,

kao što i pokazuje jednačina (1.2). Ovo množenje se vrši zbog normalizacije energije, kako bi se dobio transformisani signal koji ima istu energiju na svakoj skali. Finalni rezultat je vrijednost transformacije, odnosno vrijednost kontinualne vejvlet transformacije u vremenu 0 i na skali $s=1$.



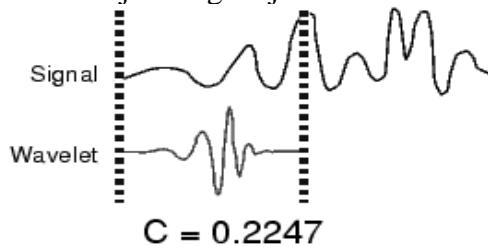
Izvor: Matlab, Wavelet tools

Vejvlet na skali $s=1$ se tada pomjera udesno za vrijednost τ i primjenjuje se isti način kalukacije, kako bi se dobila vrijednost kontinualne vejvlet transformacije u vremenu $t=\tau$ i skali $s=1$. Ovaj proces se ponavlja sve dok vejvlet ne dodje do kraja samog signala.



Izvor: Matlab, Wavelet tools

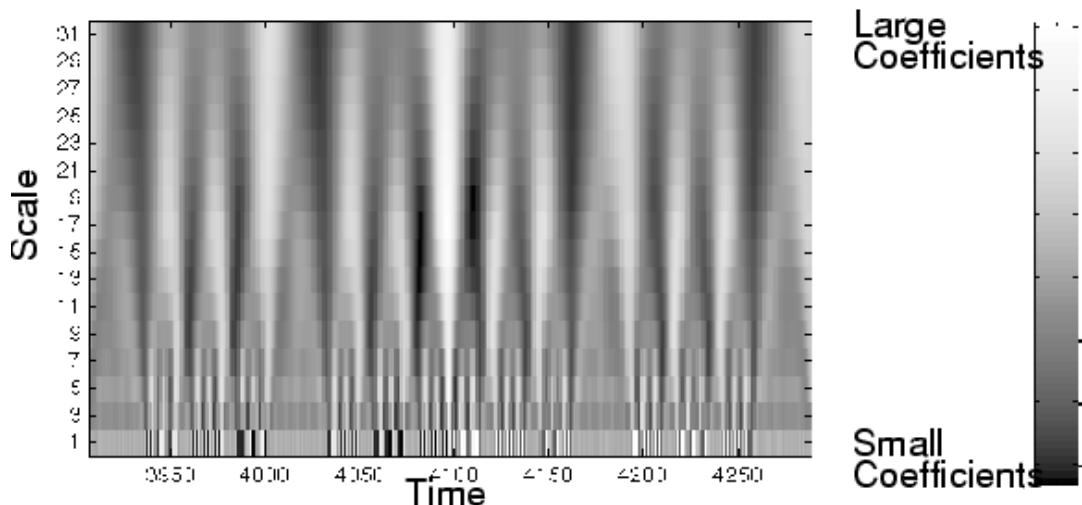
Zatim se skala povećava za malu vrijednost i gore navedena procedura se u cijelosti ponavlja za nove vrijednosti s . Kada se proces završi za sve željene vrijednosti s , kontinualni vejvlet signl je izračunat.



Izvor: Matlab, Wavelet tools

Rezultati transformacije, u matematičkim terminima, su koeficijenti, takozvani vejvlet koeficijenti.. Ukoliko sigal ima spektralnu komponentu koja korespondira sa sadašnjom skalom vejvleta (s) na lokaciji τ , tada je proizvod $\psi_{\tau,s}(t)$ veoma veliki.

Ukoliko spektralna komponenta za saklu s nije prisutna u signalu na određenoj lokaciji, onda je dobijeni proizvod veoma mali ili je jednak nuli.



Izvor: Matlab, Wavelet tools

Kao što se može zaključiti skala je važna u vejvlet analizi. Međutim postavlja se pitanje kakav je odnos između skale i frekvencije? Veza je slijedeća: niska skala znači kompresovan vejvlet i dio signala sa detaljima koji se vrlo brzo menjaju i visoku frekvenciju. Visoka skala znači širi vejvlet i sporu promjenu na ovom djelu signala i nisku frekvenciju. Ipak, kako bi se na osnovu skale izračunala frekvenciju potrebno je povezati pseudo frekvenciju (F_α) sa skalom. Kako bi se izračunala pseudo frekvencija neophodno je prvo izračunati centralnu pseudo-frekvenciju vejvleta (F_c) i zatim primjeniti slijedeću transformaciju:

$$F_\alpha = \frac{F_c}{\alpha \Delta}$$

gdje je F_c , centralna frekvencija, α je skala a Δ je dužina uzorka.

Vejvleti su sasvim novo sredstvo za analizu i prvo su našli svoju primjenu u tehničkim naukama, na primjer fizici. Ipak, tokom poslednjih nekoliko godina oni se primjenjuju i u ekonomiji. Zbog svih pomenutih razloga vejvleti predstavljaju moćno sredstvo za analizu frekvencija vremenskih serija, analizu stacionarnih i kompleksnih funkcija, dekompoziciju vremenskih serija i predviđanje.

II Baza podataka

Biznis ciklusi predstavljaju fluktuacije agregatne ekonomske aktivnosti i da bismo proučavali biznis fluktuacije moramo prije svega definisati nivo agregatne ekonomske aktivnosti. Generalno postoje dvije alternative (Dias 1993): izbor jedne vremenske serije koja najbolje odlikava kretanja cjelokupne ekonomeije ili izbor funkcije nekoliko varijabli. Oba pristupa se podjednako često primjenjuju u ekonomskoj praksi.

Kao varijabla koja najbolje odlikava ekonomsku aktivnost u Crnoj Gori izabrana je mjesecašna serija indeksa industrijske proizvodnje. Podaci su dobijeni od Instituta za strateške studije i prognoze (ISSP) a izvor podataka je MONSTAT-Zavod za statistiku Crne Gore. Podaci se odnose na period od janura 1991 do decembra 1995. godine.

Koncepet biznis fluktuacija koji je korišten u radu je takozvani, ciklus rasta koji podrazumjeva fluktuacije ekonomske aktivnosti oko dugoročne linije trenda. (Moore 1983; Zarnowitz 1992). Ovaj koncept ima i svojih nedostataka ali je njegova najveća prednosti što je primjenjiviji na zemlje koje karakterišu visoke stope rasta, uključujući i zemlje u razvoju kod kojih se najveće fluktuacije odnose na stope rasta ekonomske aktivnosti a ne na fluktuacije nivoa ekonomske aktivnosti.

Analiza ciklusa rasta, usled normalnog rasporeda koji može uticati na dugoročan odnos izmedju ekonomskih varijabli, zahtjeva transformaciju originalnih podataka na slijedeći način:

$$x_t^* = \frac{x_t}{x_{t-12}} - 1 \quad (1.3)$$

Izračunavanjem godišnjih stopa rasta dobijaju se serije koje nemaju značajnu komponentu trenda. Takodje, korišćenjem vevlet transformacije problem nestacionarnosti se izbjegava.

III Ekonomska aktivnost u Crnoj Gori od 1991 do 2006. godine

U periodu od 1991 do 1993 ekonomija Crne Gore se suočila sa hiperinflacijom i kompletnim kolapsom ekonomske aktivnosti. Inflacija je u 1992 godini iznosila 20000% dok podaci za 1993 i 1994 godinu čak i ne postoje. Nivo BDP-a je 1994. godine bio za 64% niži nego 1993 i 1994 godine. Iste godine je i industrijska proizvodnja bila za 60% niža od nivoa iz 1994. godine. Dodatno, sankcije su uticale na smanjenje nivoa spoljne trgovine. U 1990 ukupna vrijednost izvezene robe

iznosila je 409 miliona US \$, dok je 1994 Crna Gora izvezla roba i usluga u iznosu od 94 miliona US \$. Nakon ovake depresije Crne Gora je počela osječati prve znake oporavka 1996 godine. Od te godine pozitivni trendovi su zabilježeni u svim sektorima ekonomije.

Tadašnja vlast je, uvidjevši da Crna Gora, snosi posledice ekonomskih odluka koje se donose u Srbiji odlučila da samostalno kreira ekonomski sistem u Crnoj Gori. Prvi korak na tom putu bilo je uvodjenje njemačke marke a zatim i Eura kao zvaničnog serdstva plaćanja. Centralna banka Crne Gore osnovana je 2001 godine. Paralelno sa promjenama u bankarskom sektoru došlo je do razvoja tržišta kapitala, posebno nakon masovne vaučerske privatizacije (2001. godine).

Početak 21. vijeka bio je karaktersan liberalizacijom cijena, smanjenjem carinskih stopa, ukidanjem velikog broja netarifnih barijera, institucijalnom deregulacijom i restriktivnom budžetskom politikom. Zahvaljujući ovim tranzisionim naporima prvi rezultati oporavka mogli su se primjetiti već 1999. godine. Počev od te godine BDP bilježi pozitivne stope rasta. Najveća stopa rasta ostvarena je 2000. godine (12.45%). Povećanje ekonomске aktivnosti u periodu 1999-2004 bilo je većinom uslovljeno porastom domaće tražnje. Ipak, tokom poslednjih godina izgleda da je sve veći dio porasta tražnje uslovljen povećanjem strane tražnje.

Zahvaljujući procesu tranzicije promjenjen je, ne samo nivo, već i struktura ekonomije. Učešće proizvodnje u ekonomskoj aktivnosti je smanjeno dok je učešće usluga povećano. Statistički podaci koji se odnose na početak 90 tih godina pokazuju učešće industrije u BDP-u od 40%, dok je ovo učešće u 2004. godini iznosilo 21%. Industrijska proizvodnja, koja još uvijek predstavlja najznačajniji sektor ekonomije, pokazuje fluktuacije tokom poslednjih pet godina koje su posledica kretanja u tri osnovna sektora: preradjivačkoj industriji, proizvodnji električne energije gasa i vode o sektoru vadjenja ruda i kamena. Tokom 2005. godine sva ova tri podsektora zabilježila su pozitivne godišnje stope rasta što je dovelo i do povećanja cjelokupne ekonomске aktivnosti. Uslužni sektori (transport, turizam i trgovina) su takodje imali rastući trend tokom poslednje tri godine (počev od 2003. godine). Najznačajniji pozitivni rezultati ostvareni su u sektoru turizma. Ipak, još uvijek nijedan od ovih sektora nije dostigao nivo koji je imao 1989. godine. Pozitivni trendovi u svim sektorima ekonomije uticali su i na nivo zaposlenosti. Tačnije, stopa nezaposlenosti je bila na istom nivo od 1992. do 2006., kada je počela da raste do 2000. godine i onda konačno da se smanjuje zahvaljujući razvoju sektora malih i srednjih preduzeća. Tokom 2005. godine prema podacima ISSPa stopa nezaposlenosti je uznosila 17%. Razultat fiskalne i monetarne reforme ogledao se i u smanjenju inflacije koja je u 2002. godini pala na nivo ispod 10%. U periodu od 1999. do 2003. godine inflacija je bila veoma promjenljiva usled uvodjenja nove valute, liberalizacije cijena, poreske reforme i promjene carinskih stopa. Nakon svih

ovih šokova inflacija je imala opadajući trend i dostigla je nivo od 1,8% na kraju 2005. godine.

Ekomska stabilizacija i bankarski sektor povratili su povjerenje u finansijski sistem. Od 2000. godine štednja je počela da raste i kreditni potencijal banaka je počeo sa se povećava a sa njime i iznos odobrenih kredita. Najpozitivnija promjena je ipak, bilo stalno povećanje odobrenih kredita nefinansijskim klijentima u prvom redu gradjanima i preduzećima. Takodje, tokom poslednje dvije godine tržište kapitala bilježi značajan porast trgovine. U 2005. godini tržišna kapitalizacija je iznosila preko 100% GDP-a.

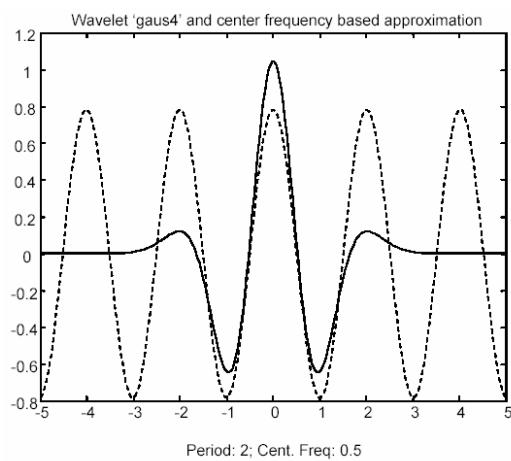
Deficit bilansa plaćanja Crne Gore iznosi u poslednjih nekoliko godina od 8% do 10% GDP-ja. Trgovinski deficit tokom poslednjih godina je u prosjeku iznosio od 25 do 35% BDP-a, dok je se deficit tekućeg računa kretao u rasponu od 5-20% BDP-a. Deficit robne razmjene je osnovni uzročni eksternoig disekvilibrijuma i zabilježio je povećanje tokom 2005. godine kako u aposlutnim iznosima tako i kao procenat GDP-ja. Tokom poslednjih nekoliko godina u Crnoj Gori, najveći dio uvoza čini uvoz nafte i naftnih derivata (oko 10% u 2005. godine), dok je dominantna izvozna kategorija aluminijum (45% ukupnog iznosa u 2005. godini). Analize koje je uradio ISSP tokom 2004 i 2005. godine, pokazuju da su četiri dominantne izvozne destinacije: Švajcarska, EMU, sedam zamalja Jugoistočne Evrope i deset novih članica Evropske Unije. Što se tiče uvoza roba najznačajniju kategoriju čini uvoz iz sedam zemalja Jugositočne Evrope. Medjutim, bez obzira na visoku uvoznu zavisnost Crna Gora je postigla makroekonomsku stabilnost. Pomaci koji su postignuti tokom 2004 i 2005 godine predstavljaju dobru osnovu za budući makroekonomski rast. Takodje, veoma je značajno da budući rast ne bude posledica povećanja javne tražnje i potrošnje. Javna potrošnja bi trebala biti smanjenja uzimajući u obzir sa jedne strane započetu sveobuhvatnu porseku reformu i sa druge, mnogo striktniju politiku javne potrošnje. Budžetska politika je znatno poboljšana što pokazuje i smanjenje deficitia kao i cjelokupne javne potrošnje kako u absolutnim tako i u relativnim (kao % BDP-a) iznosima. Tekuće povećanje potrošnje domaćinstava kao i povećanje stranih direktnih investicija (u 2005 godini oko 350 miliona € stranih investicija) pokazuje da će budući ekonomski rast biti uslovljen povećanjem strane tražnje (prije svega stranih ditektnih investicija) kao i domaće tražnje (prije svega potrošnje domaćinstava).

Da sumiramo, Crna Gora nije imala šansu za dugu i postepenu tranziciju kao neke druge tranzacione zemlje. Ipak, uspjela je da značajno poboljša ekonomsku situaciju, naročito u poslednjih pet godina. Izgleda da je ekomska budućnost Crne Gore svijetla, mada ima još mnoga stvari koje treba promjeniti. Jedan od najvećih izazova svakako će predstavljati liberalizacija tržišta rada kao i dalje unapredjenje biznis

okruženja u cilju privlačenja stranih investicija, koje su osnovni akcelerator ekonomskog rasta u Crnoj Gori.

IV Rezultati vejvlet analize

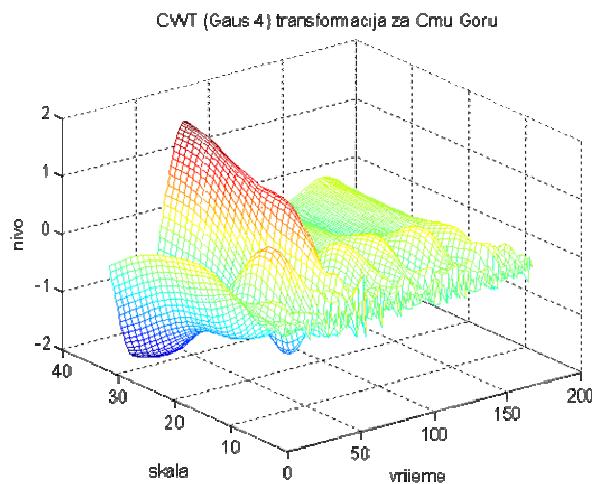
Nakon analize ekonomskih kretanja u Crnoj Gori od 1991. do 2005. godine možemo zaključiti da je ekomska aktivnost u ovom periodu pokazivala ciklična kretanja. Ipak, prije nego što ovu pretpostavku provjerimo korošćenjem vejvlet analize, potrebno je izabarti maju vejvlet. Ovakva odluka zahtjeva analizu osnovnih karakteristika same funkcije. Ipak, s obzirom da se radi, o pionirskom pokušaju da se vejvlet analiza primjeni u analizi biznis cilusa u Crnoj Gori nismo se bavili detaljnom analizom karakteristika funkcije već smo izbor zasnovali na iskustvima ranijih analitičara ove problematike. Na taj način izabrali smo kao "majku" vejvlet funkciju Gaus 4.



Izvor: Matlab, Wavelet tools

Da bismo mogli da dobijene rezultate analiziramo i u frekventnom domenu, moramo za odgovarajuću skalu izračunati odgovarajuću frekvenciju i period. S obzirom da je centralna frekvencija Gaus 4 vejvleta 0,5 a period 2, rezultati su slijedeći:

Skala	5	10	15	20	25	30	35	40
Frekvencija	0,100	0,0500	0,0330	0,0250	0,0200	0,0167	0,0142	0,0125
Period (u mjesecima)	10	20	30	40	50	60	70	80



Analiza pokazuje da se može identifikovati značajna ciklična komponenta koja se može definisati kao biznis ciklus. Ovo ciklično kretanje se javlja sa frekvencijom od 5 do 6 godina. Osim ove može se uočiti i još jedna ciklična komponenta ali sa frekvencijom od dvije godine ili manjom, što je ne čini posebno značajno za analizu.

Zaključak

Primjena vejvlet analize na Crnu Goru pokazuje da ekonomsku aktivnost karakterišu ciklusi u trajanju od po 5 ili do 6 godina. Utvrđena ciklična kretanja u potpunosti ne odgovaraju analiziranim kretanjima u ekonomiji Crne Gore. Ova nepodudarsnot ostavlja prostora za dalja istraživanja u oblasti biznis ciklusa i primjeni različitih ekonometrijskih tehnika u njihovom proučavanju.

Literatura:

1. Burns, A., and W.C. Mitchell (1946), Measuring Business Cycles. New York: National Bureau of Economic Research.
2. Burnside, C. (1998), Detrending and business cycle facts: A comment. Journal of Monetary Economics 41, 513-532.
3. Canova, F. (1998), Detrending and Business Cycle Facts. Journal of Monetary Economics 41, 474-512.
4. Daubechies, I. (1994), Ten lectures on wavelets. Society for Industrial and Applied Mathematics, 194-202.

5. Dias, F.C. (1994), A Composite Indicator for the Portuguese Economy. *Estudios e Documentos de Trabalho Working Papers* 18-19, 1-20.
6. Strasek, S., and Jagric T. (2002), Cyclical patterns in aggregate economic activity of Slovene economy, *Applied Economics* 14, 1813-1819.
7. Jagric T (2003), Business Cycles in Transition Economies –the Case of Slovenia, *JEL C22, E23*
8. Zarnowitz, V. (1992), *Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting*. National Bureau of Economic Research, *Studies in Business*.

Biljana Rondović*

ICT u funkciji afirmacije osnovnih načela nove ekonomije

Abstract

This paper shows importance of IC technology in process of actuate basic principles of "new economy" and fortification of intelect capital. New economy tests, change and in same cases paste principles of classic economy, grown market, decrease costs, transform economics and social structures, actuate sosiety based on knowledge. In same time, this positive movement retrospectively react on developement information - telecommunication technology (ICT).

Key words: ICT, New Economy, information, globalization, knowledge, development

1. Uvod

Od 1997. godine, kada se termin **nova ekonomija** prvi put upotrebio u američkom *Bussines Week-u*⁴⁷, pa do danas, informaciono-telekomunikacionoj tehnologiji (ICT) se pridavao različit značaj: od kočnice, preko nužnog zla, zablude, napretka, pa do ključa za uspeh u tržišnom nadmetanju i stvaranju bogatstva.

Danas, nedvosmisleno, ICT ima generički značaj i najjaču pokretačku snagu u savremenim globalnim tokovima, pa samim tim i u afirmaciji osnovnih načela nove ekonomije.

Cilj ovog rada je da nametne dilemu da li „nova ekonomija” i „stara ekonomija” liče na dva kontinenta čija udaljenost postaje sve veća ili je samo reč o „starom vinu upakovanim u novoj boci”.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

⁴⁷ Prva medijska promocija termina nova ekonomija obavljena je u američkom poslovnom čacopisu Bussines Week. Termin je služio za objašnjenje snažnog desetogodišnjeg napretka američke privrede, usled intezivne upotrebe informaciono-telekomunikacione tehnologije.

Svet ICT je postavio takve izazove, da se može steći dojam da su izbrisane sve utabane staze tradicionalnog poslovanja, da se gradi nova ekonomija, sa novim pravilima i novim alatima.

Da li je zaista tako ili su principi ostali isti, ali je njihovo sprovođenje u praksi dobilo novu formu?

Posmatrano van istorijskog koncepta, informatička revolucija izgleda kao nešto uzvišeno i neuporedivo sa bilo čim iz prošlosti. S druge strane, istorijski posmatrano, reč je o jednoj od velikog broja tehnoloških revolucija koje su se dogodile od 18 veka na ovamo. Ipak, sam izraz „nova ekonomija“ navodi na razmišljanje da se nešto promenilo i da neke stvari funkcionišu na drugačiji način.

2. Obeležja nove ekonomije

Za proteklo vreme, koliko je trebalo ICT da postane osnova novog post-industrijskog društva, ekonomija je prolazila kroz krizu identiteta.

Pored novog imena dobila je i nove karakteristike:

- *Danas obilje, a ne retkost daju kvalitet.* Npr. jedan računar je sam za sebe beskorisan, njegova komunikacija sa milionima drugih računara postaje vrednost.
- *Prerasta u ekonomiju znanja.* Dok su se tehnološki procesi stare ekonomije zasnivali na maksimizaciji outputa, tehnološki procesi informatizacije teže većoj akumulaciji znanja. Činjenica da su sva novonastala znanja do 1900-te godine udvostručena već do 1950-te; posle 1950-te proces dvostručenja znanja trajao je ne 50 već 6 godina, ukazuju na trend da će za svako buduće dvostručenje znanja biti potrebno puno manje vremena.
- *Prerasta u ekonomiju inovacija.* U eri nanosekundi i instant industrije, uspeh više nego ikada zavisi od sposobnosti inovatora, brzine reakcije i sposobnosti prilagođavanja („organizacioni darvinizam“). Neobuzdana mašta vitalno je važna za tranziciju od blagog industrijskog ka žustro digitalnom.
- *Promenje odnos cena-kvalitet.* Danas jefitnije sve manje predstavlja sinonim za manji kvalitet⁴⁸. Iako zvuči paradoksalno, tendencija cena ide ka besplatnom (Što je dobro za potrošača, za proizvođača sigurno nije). Bez obzira na broj zagovornika poslovanja na plaćenim infrastrukturnim temeljima, nije pametno ne iskoristiti u nekim segmentima i besplatne mogućnosti ICT.

⁴⁸ Npr. moć mikročipova se udvostručava svakih 18 meseci, cene ostaju iste ili se smanjuju.

- *Ekonomija darivanja.* Približavanje različitih oblika tehnologije digitalnim formatima ojačalo je ekonomiju darivanja. Besplatne stvari, čvrsto utkane u tehnološku strukturu Neta, razbile su brojne ekonomske teorije razmene dobara i usluga i eliminisale bučne zagovornike tržišne razmene na Netu⁴⁹. Ovaj trend u novoj ekonomiji nosi naziv syber komunizam.
- *Ubrzani procesi globalizacije.* Nova ekonomija ima stabilnu arhitekturu i varijabilnu geometriju. Svetskoj ekonomiji su bili potrebni fenomeni koji će doprineti globalizaciji i internacionalizaciji tržišta. Pokazalo se da je ICT i njegov doprinos dodatnoj vrednosti bio pravi izbor. Efekti globalizacije su: rast direktnih ulaganja i međunarodne trgovine; asimetrična, regionalizovana, unutar regije diversifikovana podela rada; relativizirana podela državnih granica, relativizirana podela na sever i jug ili podela na prvi, drugi i treći svet.

Posmatrano sa aspekta IT proizvoda i tehnologija, globalizacija dovodi do surovog nadmetanja, što pored ostalog dovodi do skraćenja njihovog životnog ciklusa.

Iako nova ekonomija po svoj definiciji ne prihvata granice, sigurno je da veći deo svetske populacije neće osetiti koristi ako im ne bude omogućeno učestvovanje u širenju informacionog društva koje se temelji na znanju.

- *Ekonomija informacija.* U novoj ekonomiji prepoznaje se sve veća raspoloživost informacija. Sa jedne strane, možemo biti uplašeni količinom informacija, sa druge strane možemo biti spokojni jer postoje brojni alati koji nam omogućavaju da iskoristimo najbolje vrednosti tih informacija.
- *Virtuelne organizacije*⁵⁰. Nova ekonomija ne poznaje individualizam. Nasuprot staroj ekonomiji, snaga nove (umrežene) ekonomije ogleda se u njenoj moći da kreira ekonomske i socijalne mreže individualaca i zajednica, menjajući način učenja, rada, i odnosa jednih prema drugima. Svi ćemo se složiti da je vreme univerzalnih genija za nama, budućnost nove ekonomije su znanja koja donose svi njeni učesnici zajedno.
- *Novo shvatanje vremena.* Novi socio-tehnički kontekst ekonomije novog doba produkovao je novi termin: bezvremensko vreme (timeless time). Vreme događaja se „zipuje“, najčešće postaje trenutno ili biva slučajno diskontinuirano. Polupametni i pametni algoritmi danonoćno barataju

⁴⁹ Odnosi besplatne razmene postoje od samih početaka Interneta. Iako finansirani od strane vojske, naučni radnici su težili razvijanju računarske komunikacije kako bi olakšali distribuciju i manipulaciju vlastitih podataka u istraživanjima. Svoje proekte nikada nisu smatrali robom za razmenu, naprotiv, najveći broj njih je unapredio svoju karijeru deleći rezultate svoga rada.

⁵⁰ Virtuelne organizacije možemo definisati kao geografski razmeštene organizacije koje su povezane zajedničkim interesima, a sarađuju kroz međusobno nezavisne radne zadatke, kroz prostor i vreme, kao i kroz organizacione granice, uz pomoć informaciono-telekomunikacionih tehnologija. (8, str. 1)

ogomnom sumom novca ulažući u ogromno globalno tržište, vreme rada postaje fleksibilno i prilagodljivo terminski nedefinisanom proizvodnom ciklusu, životni ciklus razbija svoj tradicionalni ritam, rasteže se i sve više krivi (1, str.34).

- *Moć konkurentnosti.* U novoj ekonomiji konkurenca se posmatra u novom svetlu. Nekada je moć ležala u posedovanju i kontrolisanju informacija, danas, sa obiljem informacija i načina obrade i pravilne upotrebe, njihova uloga kao oružja konkurenca opada, a traže se novi oblici konkurenetskog nadmetanja. Sa masovnjom upotrebom Interneta, favorizuju se faktori konkurenca na elektronskim tržištu (4, str. 148): Niži troškovi pribavljanja informacija, niži troškovi poslovanja, izrazita diferencijacija proizvoda i usluga, jedinstvena obeležja digitalnih proizvoda, mehanizmi dinamičkog formiranja cena...
- *Promena izvora rasta.* Iako su zakoni ekonomije univerzalni, izbor izvora rasta nije samo tehničko pitanje. U novoj ekonomiji izvore rasta treba tražiti na odgovarajućoj kulturnoj podlozi, potrebnoj ICT infrastrukturi i intelektualnom kapitalu. „Suprostavljujući staro sa novim, nalazimo da ono što je važno kod novog nije snaga ljudskih mišića, nego snaga mozga...”(9, str.79).
- *Transformacija menadžmenta.* Digitalno orijentisane kompanije dovode u iskušenje tradicionalne teorije menadžmenta, menjaju i vrše disperziju klasičnih funkcija menadžmenta i favorizuju model menadžmenta zasnovanog na znanju.
- *Veće šanse za male igrače.* U novim uslovima gde je pamet važnija od ulaganja, posebno šansu imaju mala i srednja preduzeća, koja ne mogu sebi priuštiti visoke razvojne investicije, ali mogu neka druga oruđa digitalnog okruženja.

Međutim, nova ekonomija ima i drugo lice:

- *Digitalni jaz.* Umesto da se smanjuje, jaz između bogatih i siromašnih postaje sve veći.
- *Fenomen „jobless recovery”.* Anomalija nove ekonomije: stagnacija ili smanjenje broja zaposlenih uprkos povećanju produktivnosti i procвату jedne ekonomije. Ustaljena zakonomernost da vremenski interval između početka oporavka jedne ekonomije i inicijalizacije smanjenja stope nezaposlenosti traje oko 3 meseca, ne važi u novoj ekonomiji. Taj interval sada traje više od 18 meseci, dovodi u pitanje postojeći ekonomski postulat i gradi kovanicu “jobless recovery”.

- *Sigurnosni problemi. Rizici zloupotrebe u digitalizovanim formama poslovanja* zaslužuju posebnu pažnju koja će preduzećima u novoj ekonomiji obezbediti normalno funkcionisanje i sl.

Iako ekonomija novog doba nastaje kao posledica informatičke revolucije, njen nastanak inicirali su i:

- Potrebe jačanja kolektivne svesti i kolektivne vrednosti;
- Neefikasan dosadašnji način razmene i distribucije roba i usluga;
- Potrebe za novim strategijama razvoja kako bi se učinci globalizacije u većoj meri usmerili u pozitivnom smeru;
- Potreba da se eliminiše mogućnost da mali broj ljudi upravlja životima većeg broja ljudi i sl.

3. ICT infrastruktura i ekonomsko blagostanje

Nova ekonomija definiše uslove kako bi se od nje ostvarile koristi, posebno u oblasti akumulacije kapitala, raspoloživih informacionih resursa i znanja. Pri tom, zahteva poštovanje i novih metodologija rešavanja problema, kako na nivou nacionalnih ekonomija, integracija i koncentracija, tako i na nivou celog sveta.

Obilje dostupnih statističkih podataka jednostavno upućuje na zaključak da postoji direktna korelacija između razvijenosti ICT i GDP per capita, kao i da je sa većom informatizacijom učešće nove ekonomije u ukupnom privrednom rastu značajnije.

Izvori podataka iz OECD⁵¹, navode na vrlo pozitivne zaključke:

- U poslednjim godinama, proizvodi i usluge iz ICT sektora povećali su svoje učešće u bruto društvenom proizvodu i do 16.5% u velikom broju zemalja⁵².
- Ideničan je značaj primene principa nove ekonomije i razvoja telekomunikacija;
- Više od trećine ekonomskog rasta duguje se delatnostima koje su razvijene na informaciono-telekommunikacionim mogućnostima;
- Za proizvode ICT evidentno je značajno povećanje u strukturi izvoza;
- Tempo razvoja ICT praćen je tempom razvoja novih produktivnih delatnosti;
- Pad cena informaciono-telekomunikacione tehnologije dovodi do povećanja stepena povezanosti tržišnih učesnika i povećava učinak tzv. mrežnih eksternalija;

⁵¹ <http://www.oecd.org>

⁵² U SAD udeo informaciono telekomunikacionih tehnologija u bruto društvenom proizvodu 1977. godine iznosio je 4,2%; u 1990-oj, 6.1%, u 2006-oj 18.1%.

- Intelektualni kapital je teško merljiva kategorija i nevidljivi stvaralac bogatstva.
- U velikom broju zemalja pad cena ICT doveo je do opšteg pada cena i pada stope inflacije i sl.

Iako najveći broj analiza i razmišljanja teoretičara favorizuju stav svudaprисutnih pozitivnih efekata primene principa nove ekonomije, treba imati u vidu regionalne razlike u stepenu inteziviranja akcija usmerenih ka IT razvoju pojedinih zemalja.

Izgradnja adekvatnog okvira koji će voditi primeni ICT u manje razvijenim zemljama, pa samim tim i veći stepen razvoja nove ekonomije je kompleksan iz bar četiri razloga:

- 1) u pitanju su "nove" tehnologije koje se brzo menjaju i napreduju tako da manje razvijenim zemljama nije uvek lako da dođu do potpunih i ažurnih podataka i informacija na kojima će bazirati odluke vezane za izgradnju informacionog društva;
- 2) različiti tipovi i velika primenljivost ICT tehnologija u skoro svim sektorima rada i privređivanja zahteva interdisciplinarni, holistični, međusektorski pristup;
- 3) informaciono društvo zahteva potpunu socio-ekonomsku transformaciju što menja staru institucionalnu strukturu i postavlja nove odnose snaga i političke i društvene moći;
- 4) u većini manje razvijenih zemalja nivo svesti o značaju IC tehnologije je na relativno niskom nivou i zahteva posebnu pažnju i odgovarajuće promotivne i obrazovne aktivnosti (5. str 3).

Ono što ne sme ostati neprimećeno je da analiza dostupnih podataka o značaju ICT u nove ekonomije, dovodi do trenutnih ili istorijskih zaključaka o uticaju informatičke revolucije, ali još uvek ne predstavlja dobru osnovu za ozbiljnije prognoze i projekcije.

4. Zaključak

Nova ekonomija, najvećim delom zasnovana na informatičkim tehnologijama, nastala je na promenama i novim trendovima, koji su potom postali pokretači nekih novih promena u sferi ekonomije.

Kroz nesumljiv uticaj u afirmaciji osnovnih načela nove ekonomije, ICT takođe omogućava:

- transformaciju organizacija, povećanje njihove vrednosti uz promenjenu strukturu kapitala;
- Utice na razvoj novih delatnosti u sektoru čiji se razvoj bazira na znanju koje čini okosnicu nove ekonomije;

- Doprinosi reorganizaciji društva;
- Produbljuje globalizaciju koja menja uslove rasta, svetsku vladavinu, principe delovanja;
- Na novi način konceptualizuje prostor i vreme...

Uz sve pozitivne procese, ne treba zanemariti značaj negativnih pojava nove ekonomije, na prvom mestu ekonomsku nejednakost i kao posledicu toga digitalni jaz, koji se u poslednje vreme tumači kao oblik nepismenosti.

Da bi se ICT još uspešnije iskoristila za budući ekonomski rast i razvoj, potrebna je odgovarajuća stimulativna politika koja će se bazirati na:

1. Jakoj naučnoj osnovi;
2. Odgovarajućim kadrovskim i finansijskim resursima;
3. Adekvatnoj tehnološkoj i poslovnoj infrastrukturi.

Kao što je to slučaj sa svakom revolucijom, i u doba informatičke revolucije, postoji prostor za optimizam i prostor na kome vladaju sumnje. Koliko god granice novog sistema nisu poznate, kako vreme odmiče njegovi elementi postaće sve jasniji.

5. Literatura

1. Manuel Castells (2005), **The Information age:Economy, Society and Culture-The rise of the Network society**, Blackwell.
2. UNCTAD (2005), **Information Economy Report**, United Nations Publications, New York and Geneva.
3. Eeurope (2005): **Benchmarking Indicators**, Commission of the European Communities, Brussels.
4. Spremić Mario (2004): **Menadžment i elektroničko poslovanje**, Narodne novine Zagreb.
5. Bubanja Vidas Marijana (2004), **Razvoj e-poslovanja u jugoistočnoj Evropi**, konferencijski materijal, Palić.
6. UNDP (2004), **eSEEurope Regional and Information and Communications Technologies Sector Status and Usage Reports**, Sarajevo.
7. Kalakota, R., Robinson, M. (2002), **E-poslovanje**, Mate Zagreb.
8. Šonje V. (2001), **Izazov „nove ekonomije“**, VI hrvatski finansijski forum, Zagreb.
9. B. Radenkovic, M. Despotovic, S. Čavoški (2001), Elektronsko poslovanje-Stanje i perspektive, FON.
10. Burnes, B. (1994), **Managing Change**, Pitman Publishing, London.

Nina Labović-Vujošević*

Evropske integracije i bankarski sektor - medjusobna povezanost i uslovjenost

Abstract

Accession to the EU is supposed to have rather positive impact on development of the banking sectors and all other sectors of the economy.

Relative to GDP, banking assets among the EU accession countries are about one-third the level of banking assets in the euro countries. Domestic credit, which includes credit card borrowings, is also about one-third of eurozone levels.

European integration process is expected to contribute to eliminate distortions in the banking sector and adopt regulations to promote an efficient, globally competitive and sound banking sector. Institutional building and creation of the legal framework according to Acquis Communautaire is supposedt to contribute to the larger contribution of the banking sector to the economic development.

Key words: Accession, Integration, Competitiveness, Country Risk, Modelling

Uvod

Proces pristupanja EU podrazumijeva da zemlje slijede i primjenjuju ekonomsku praksu, finanijsku regulativu i poslovne procedure koje su na snazi u EU. Ovo zahtijeva dalje poboljšanje koncepta "funkcionalne tržišne ekonomije i sposobnosti borbe sa konkurentskim pritiscima", kao jednim od kopenhagenških kriterijuma za pristupanje EU. Trenutna uskladjenost sa ovim kriterijumima zahtijeva dalje jačanje finansijskog sektora zemalja koje teže regionalnim integracijama i članstvu u EU, kao osnove za uravnotežen i održivi ekonomski rast i razvoj.

U ovom radu je dat prikaz značaja i pozitivnog uticaja procesa pridruživanja EU na bankarski sektor i njegovo učešće u ukupnoj privrednoj aktivnosti. Taj uticaj na bankarski sektor u Crnoj Gori je kvantifikovan uzimanjem u obzir finansijske pomoći EU Crnoj Gori u poslednjih nekoliko godina, koja je korišćena kao egzogena varijabla u ex post i ex ante modelu⁵³ koji prikazuju medjusobnu povezanost i uslovjenost evropskih integracija i crnogorskog bankarskog sektora. Pored podataka o ukupnoj finansijskoj pomoći EU, prilikom procjene su uzete u

* Hypo Alpe Adria Banka, Podgorica

⁵³ Za potrebe ovog rada, napravljen je osnovni model direktnog i indirektonog uticaja evropskih integracija na bankarski sektor

obzir i eksplanatorne varijable koje se, na žalost, ne mogu kvantifikovati, a koje se odnose na pravne kriterijume i izgradnju institucija, čije ispunjenje u procesu pridruživanja EU, u velikoj mjeri direktno ili inidrektno doprinosi povećanju aktivnosti bankarskog sektora.

1. Učešće bankarskog sektora u privredi

Uloga finansijskog sektora u Crnoj Gori, kao državi koja se nalazi u fazi potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, svakako nije u dovoljnoj mjeri razvijena. Učešće ukupne bilansne sume banaka u crnogorskom BDP-u je u 2005. godini iznosilo 42%, dok je, s druge strane, ukupna bilansna suma banaka u Euro zoni činila oko 270% BDP-a. Ipak, u većini post-tranzisionih zemalja "novih članica" EU, ukupna bilansna suma banaka čini između 30% i 100% BDP-a. Tako u Sloveniji, kao zemlji Jugoistočne Evrope koja je 2004. godine postala članica EU, učešće bilansne sume banaka u ukupnom BDP-u u 2005. godini je bilo 90%. U Hrvatskoj, kao državi Zapadnog Balkana koja je dobila status kandidata za članstvo u EU, učešće bilansne sume banaka predstavlja oko 80% BDP-a. Postavlja se pitanje postojanja veze između članstva u EU, odnosno procesa pridruživanja EU i učešća bankarskog sektora u BDP-u? Većina radova rađenih na ovu temu pokazuju da proces pridruživanja EU vodi povećanju učešća bilansne sume banaka u ukupnom BDP-u (čak i do 100% BDP-a), dok samo članstvo u EU i EMU vodi mnogo većem učeću bilansne sume banaka u BDP-u (između 200 i 300%).

U većini o zemalja Jugoistočne Evrope koje su u procesu potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i dobijanja statusa kandidata za članstvo u EU (Srbija, Crna Gora, Albanija), učešće ukupne bilansne sume banaka u BDP-u je prilično nisko i iznosi 40-50% BDP-a što još jednom pokazuje da bi potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i dobijanje statusa zemlje kandidata za članstvo u EU, doprinijeli još većem učešću bankarskog sektora u ukupnoj privredi. Prethodno pomenuti podaci jasno pokazuju značaj članstva u EU ili približavanja članstvu u EU na bankarski sektor zemalja, odnosno pokazuju visoku pozitivnu korelaciju između članstva u EU i učešća bankarskog sektora u BDP-u. Sve veće učešće bilansne sume banaka u BDP-u u zemljama EMU, zatim prilično visoko učešće bilansne sume banaka u BDP-u novih 10 članica EU, i sve veće učešće bilansne sume banaka u BDP-u zemalja kandidata za članstvo u EU pokazuju da:

- Proces pridruživanja EU i samo članstvo smanjuju kreditni rizik zemlje o kojoj je riječ;
- Ispunjene političke, ekonomski i pravne kriterijume (tzv. Kopenhagenskih kriterijuma) odnosno postojanje stabilnih institucija, usklađenost pravnog sistema zemlje sa pravom Evropske unije,

odnosno domaćih propisa sa propisima EU, kao i postojanje razvijene tržišne ekonomije i sposobnosti privrede da bude konkurentna u okviru tržišta EU, vodi većoj proizvodnji i investicijama, a time i većoj ulozi banaka u njihovom finansiranju;

- Sve veća primjena zakona (npr. Zakona o hipoteci, Zakona o katastru i registrovanju vlasničkih prava nad imovinom, Zakon o sprečavanju pranja novca i sl) i smanjenje procedura u državnim institucijama, omogućavaju efikasnije poslovanje banaka.
- Pridruživanje EU, doprinosi rastućem prisustvu banaka iz najrazvijenijih zemalja EU u novim državama članicama ili državama koje su u procesu pridruživanja EU.

Bankarski sektor zemalja koje su u procesu stabilizacije i pridruživanja EU⁵⁴, još uvjek karakterišu određene strukturne neefikasnosti i slabosti, - na primjer one koje se odnose na prilično velike razlike između kamatnih stopa na kredite i onih na depozite, kao i visoko učešće loših zajmova u nekim državama. Ovo ukazuje na neophodnost preduzimanja mjera za konsolidaciju finansijskog sektora i izbjegavanja dodatnih problema zbog pomenutih slabosti. Polazeći od prethodno navedenog, važno je napomenuti, da značajnu ulogu u razvoju bankarskog sektora zemalja koje se nalaze u procesu pristupanja EU, mogu da imaju i same članice EU. Veliko prisustvo vlasništva iz inostranstva u bankarskom sektoru, naročito vlasnika iz EMU, osigurava efikasno upravljanje i kontrolu rada banaka koje se nalaze u zemljama budućim članicama EU. Riječ je o prilivu „kapitala sa reputacijom“ ili „franchise value“, odnosno banke iz EMU koje ulažu svoj kapital u zemlje Zapadnog Balkana bi ostvarivale gubitak ukoliko bi imale praksu loših zajmova. Ovo se može smatrati veoma važnim za postizanje stabilnosti finansijskog sektora i može u velikoj mjeri unaprediti korporativno upravljanje i ubrzati primjenu visokih standarda u praksi upravljanja bankama.

2. Uticaj EU fondova na kredite i depozite u Crnoj Gori

2.1 Programi finansijske podrške Crnoj Gori od strane EU

Crna Gora je, kao i ostale zemlje u procesu pridruživanja EU primalac finansijske pomoći u okviru različitih programa Unije.

Za period od 2000. do 2007. godine, Uredbom Savjeta Evropske unije br. 2666/2000, predviđen je CARDS program, kao instrument tehničko-finansijske pomoći koji je namijenjen podršci u procesu stabilizacije i pridruživanja Zemljama

⁵⁴ Zemlje Zapadnog Balkana

Zapadnog Balkana (Albaniji, Bosni i Hercegovini, Hrvatskoj, Srbiji i Crnoj Gori i BJR Makedoniji).

Sredstva programa CARDS namijenjena su za: (i) *rekonstrukciju, pomoć izbjeglicama i interno raseljenim licima i stabilizaciji u regionu;* (ii) *održivi ekonomski razvoj i reforme ka tržišnoj privredi;* (iii) *stvaranje institucionalnog i pravnog osnova* kao podrške demokratiji, poštovanju manjinskih i ljudskih prava, nezavisnosti medija i jačanju vladavine prava i borbe protiv organizovanog kriminala; (iv) *društveni razvoj;* (v) *razvoj međunarodne, regionalne i prekogranične saradnje.*

Za period od 2007. do 2013. godine, Evropska komisija je predložila dokument, koji predstavlja srednjoročni okvir finansiranja od strane Unije, u cilju poboljšanja efikasnosti spoljne pomoći Zajednice. Riječ je o instrumentu za pretpriступnu pomoći (IPA), kojim će se od 2007. godine sadašnji pretpriступni fondovi (PHARE, ISPA, SAPARD) i CARDS spojiti u jedinstveni instrument pomoći. Ovaj novi fond je namijenjen preostalim kandidatima- Hrvatskoj i Turskoj⁵⁵ i zemljama Zapadnog Balkana - Albaniji, Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Srbiji i Crnoj Gori. Korišćenje fondova IPA-e će biti pojednostavljeno u odnosu na sadašnje pretpriступne fondove, a vjerovatno će se proširiti i broj sektora za koje se mogu predlagati projekti.

IPA definiše pet komponenti: (i) *prelaznu pomoć i izgradnju institucija,* kako bi zemlje unaprijedile svoje administrativne kapacitete i sustvo radi ispunjenja daljih uslova za priključenje (ii) *regionalnu i prekograničnu saradnju* (iii) *reginalni razvoj,* kako bi se pomogla priprema za programe strukturnih fondova i evropskih fondova za ruralni razvoj i fond za koheziju (iv) *unapredjenje kadrova,* kako bi se omogućila priprema za programe strukturnih fonova(v) *ruralni razvoj,* u cilju pospješivanja razvoja poljoprivrede u ruralnim područjima.

2.2 Ekonometrijska analiza uticaja pomoći EU Crnoj Gori

Ekonometrijski model međusobne povezanosti i uslovjenosti procesa pristupanja EU i bankarskog sektora, pokazuje uticaj evropskih integracija na bankarski sektor kroz prikaz finansijske pomoći EU Crnoj Gori, kao i kroz ispunjenje pravnih uslova i izmjenu institucija prema kopenhagenškim kriterijumima.⁵⁶ U analizi je, u objašњavanju efekata pristupanja EU na bankarski sektor crnogorske privrede, pored ekonomsko-političkih i endogenih, korišćena je egzogena varijabla EU fondova (EUFOND), u objašњavanju jednačina ukupnih kredita i ukupnih depozita

⁵⁵ S obzirom da će Bugarska i Rumunija tada već biti u EU

⁵⁶ Bitno je imati u vidu da je ekonometrijska analiza radjena na veoma kratkim vremenskim serijama i ograničenom broju podataka, i dobijeni rezultati su preliminarni.

bankarskog sektora u Crnoj Gori. Promjena institucionalnog okvira i uvođenje novih zakona se ovim modelom nisu mogli kvantifikovati, ali svakako predstavljaju faktore indirektnog uticaja na cjelokupnu privredu u dugom roku.

Analizom uticaja na bankarski sektor, cilj je bio da se pored domaćih faktora uticaja na kredite banaka, kao što su aktivna kamatna stopa, stopa obavezne rezerve, ukupni depoziti i sl. sagleda uticaj i eksternih faktora, kao što je finansijska pomoć EU i kriterijumi za izgradnju institucija i stvaranje pravnog okvira. S druge strane, u ekonometrijskoj analizi bankarskih depozita, kao zavisne varijable u jednačini, pored endogenih objašnjavajućih varijabli kao što je pasivna kamatna stopa, dohodak domaćinstava, uvoz i izvoz roba, takođe je korišćena egzogena varijabla EUFOND koja se odnosi na finansijsku pomoć EU. Pored toga, korišćena je i vještačka varijabla (dummy) u svim onim jednačinama gdje se određena objašnjenja ne mogu kvantifikovati (npr. stupanje na snagu novog Zakona koji reguliše određenu oblast u skladu sa *Acquis Communautaire* ili neobičajeni događaj koji može izazvati »lom« u seriji podataka).

Ekonometrijski model je pokazao da finansijska pomoć EU ima određenog uticaja na ukupna sadašnja i buduća kretanja u pojedinim sektorima crnogorske privrede, odnosno na proces njihovog prilagođavanja funkcionisanju u skladu sa zahtjevima tržišne ekonomije i visokog nivoa konkurentnosti koji postoje u EU. Dalje, finansijska podrška EU i ukupni zahtjevi u vezi sa institucionalnim i pravnim promjenama, imaju direktni uticaj na fiskalni sektor ekonomije, dok postoji njihov indirektni uticaj i na stanje u bankarskom sektoru. Ipak korelacija između finansijskih fondova EU i ukupnih bankarskih kredita i depozita nije toliko visoka (koeficijent je ispod 0,5). Ova statička analiza povezanosti evropskih integracija i bankarskog sektora je nadogradjena i dinamičkom analizom koja ukazuje na uticaj procesa uključivanja Crne Gore u EU na kretanja u bankarskom sektoru i obratno u periodu do 2010. godine. Zapravo, dinamički aspekt analize bazira se na zajedničkom uticaju postepenog ispunjenja kopenhagenških kriterijuma i dobijene finansijske podrške od EU na bankarski sektor u budućem periodu.

Ex post model uticaja finansijske pomoći EU, promjene zakonske regulative i institucionalnog okvira na ukupne kredite bankarskog sektora u Crnoj Gori je prikazana na način da su ukupni krediti u privredi (KRED) zavisna varijabla, a aktivna kamatna stopa (AKS), ukupni primici države (PRIM), ukupni depoziti (DEP), stopa obavezne rezerve (SOR) i finansijska pomoć EU (EUFOND) predstavljaju nezavisne varijable.

2.2.1 Prikaz jednačine ukupnih kredita usled uticaja finansijske pomoći EU

Dependent Variable: DLOG(KRED*100/(0.5*ITZ+0.5*IPC))				
Method: Least Squares				
Date: 11/03/06 Time: 19:51				
Sample(adjusted): 2000:4 2005:4				
Included observations: 21 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.097918	0.037075	-2.641097	0.0185
DLOG(AKS(-1))	-0.382270	0.110463	-3.460625	0.0035
DLOG(PRIM(-3))	0.165273	0.107747	1.533902	0.1459
DLOG(DEP(-1))	1.497455	0.278041	5.385727	0.0001
DLOG(SOR(-1))	-0.458387	0.220469	-2.079144	0.0552
DLOG(EUFOND(-1))	0.795889	0.323765	2.458226	0.0266
R-squared	0.680389	Mean dependent var		0.011666
Adjusted R-squared	0.573851	S.D. dependent var		0.194413
S.E. of regression	0.126913	Akaike info criterion		-1.055679
Sum squared resid	0.241602	Schwarz criterion		-0.757244
Log likelihood	17.08463	F-statistic		6.386399
Durbin-Watson stat	1.557436	Prob(F-statistic)		0.002281

Jednačina se drugačije može prikazati u sledećem obliku (u zagradama ispod je prikazana t-statistika):

$$\begin{aligned} \Delta \ln(\text{KRED} * 100 / (0.5 * \text{ITZ} + 0.5 * \text{IPC})) = & -0.098 - 0.382 * \Delta \ln(\text{AKS}(-1)) + 0.165 * \Delta \ln(\text{PRIM}(-3)) \\ & (-2.64) \quad (-3.46) \quad (1.53) \\ & + 1.497 * \Delta \ln(\text{DEP}(-1)) - 0.458 * \Delta \ln(\text{SOR}(-1)) + 0.796 * \Delta \ln(\text{EUFOND}(-1)) \\ & (5.38) \quad (-2.07) \quad (2.46) \end{aligned}$$

2.2.1.1 Komentar procjene

Serija ukupnih bankarskih kredita, objašnjena je serijom aktivna kamatna stopa (AKS), ukupni primici države (PRIM), ukupni depoziti (DEP), stopa obavezne rezerve (SOR) i finansijska pomoć EU (EUFOND).

Problem stacionarnosti je provjeren Dickey Fuller-ovim testom koji je pokazao da su sve serije stacionarne. *Test Granžerove kauzalnosti* pokazuje da postoji kauzalnost između finansijske pomoći EU i ukupnih kredita bankarskog sektora. Testirana *korelacija* među varijablama pokazuje da među korišćenim

eksplanatornim varijablama postoji blaga pozitivna korelacija, ali ne u mjeri u kojoj bi izazvala problem multikolinearnosti.

Jednačina koja je prezentirana je ekonometrijski ispravna: (i) koeficijenti nezavisnih varijabli su statistički značajni (t statistika se kreće od 1,5 do 5,4); (ii) predznak koeficijenata se može objasniti ekonomskom teorijom; (iii) R^2 iznosi 0,68 što znači da je sa ovih pet eksplanatornih varijabli objašnjeno 68% zavisne varijable, što se prihvata kao statistički signifikantno; (iv) jednačina je signifikantna, jer je F-statistika 6,4; (v) DW statistika iznosi 1,56, što pokazuje da autokorelacija ne postoji.

S obzirom da su vremenske serije koje su korišćene u procjeni jednačina radjene na kvartalnom nivou, onda analizirani uticaj finansijske pomoći EU pokazuje da povećanje ove pomoći za 1% u postojećem kvartalu, dovodi do povećanja ukupnih bankarskih kredita za 0,8% u sledećem kvartalu. Ovo se može objasniti činjenicom da su finansijska sredstva dobijena od EU (naročito u okviru CARDS programa), koja su bila usmjerena na rekonstrukciju, održivi ekonomski razvoj i reforme ka tržišnoj privredi, u određenoj mjeri podstakla privrednu aktivnost koja, dalje treba finansiranje od strane bankarskog sektora, što ima i pozitivan uticaj na povećanje kredita.

Ostale objašnjavajuće varijable pokazuju sledeće: (i) Posmatrani uticaj nezavisne varijable AKS na zavisnu varijablu, pokazuje da povećanje aktivne kamatne stope za 1% u postojećem kvartalu, dovodi smanjenja ukupnih kredita za 0,38% u narednom kvaratlu. S obzirom da je određivanje varijabilne kamatne stope (koja se uglavnom određuje na dugoročne kredite) uslovljeno kretanjem EURIBOR-a⁵⁷, rizikom zemlje i sl. onda svako povećanje EURIBOR-a, znači i povećanje (varijabilne) aktivne kamatne stope. Veći EURIBOR, obično tromjesečni, znači i veću varijabilnu kamatnu stopu i skuplji kredit za preduzeća i građane kao zajmotražioce, što smanjuje obim kredita. (ii) Povećanje ukupnih depozita (DEP) za 1% u postojećem kvartalu dovodi do povećanja ukupnih kredita banaka za 1,5% u narednom kvartalu. Time je pokazana neophodnost još većeg stimulisanja štednje u bankama, kao značajnog izvora sredstava za poslove kreditiranja. (iii) Povećanje stope obavezne rezerve (SOR) za 1% u postojećem kvartalu, dovodi do smanjenja

⁵⁷ Euribor (Euro Interbank Offered Rate) je benchmark stopa po kojoj se nude međubankarski oročeni depoziti u eurima od strane jedne drugoj primarnoj banci. To je jedan od dva benchmark-a tržišta novca i kapitala u Euro zoni.

ukupnih kredita banaka za 0,46% u narednom kvartalu, što pokazuje prilično negativan uticaj stope obavezne rezerve na kreditni portfolio banaka.

2.2.2 Prikaz ex post jednačine ukupnih bankarskih depozita usled uticaja finansijske pomoći EU

Dependent Variable: DLOG(DEP)				
Method: Least Squares				
Date: 11/03/06 Time: 23:40				
Sample(adjusted): 2000:4 2005:4				
Included observations: 21 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.041498	0.015763	2.632552	0.0188
DLOG(PKS(-2))	0.040370	0.017992	2.243747	0.0404
DLOG(UVOZ(-2))	-0.082985	0.050639	-1.638747	0.1221
DLOG(IZVOZ)	0.188683	0.048691	3.875137	0.0015
DLOG(DOHD(-1))	0.391532	0.103628	3.778243	0.0018
DLOG(EUFOND(-3))	0.387068	0.159829	2.421756	0.0286
R-squared	0.673436	Mean dependent var		0.061090
Adjusted R-squared	0.564581	S.D. dependent var		0.102742
S.E. of regression	0.067796	Akaike info criterion		-2.309684
Sum squared resid	0.068944	Schwarz criterion		-2.011249
Log likelihood	30.25169	F-statistic		6.186554
Durbin-Watson stat	1.912451	Prob(F-statistic)		0.002646

Jednačina se drugačije može prikazati u sledećem obliku (u zagradama ispod je prikazana t-statistika):

$$\begin{aligned} \Delta \ln(\text{DEP}) = & 0.041 + 0.004 * \text{PKS}(-2) - 0.08 * \Delta \ln(\text{UVOZ}(-2)*)) + \\ & (2.63) \quad (2.24) \quad (-1.64) \\ & 0.189 * \Delta \ln(\text{IZVOZ}) + 0.39 * \Delta \ln(\text{DOHD}(-1)) - 0.387 * \Delta \ln \\ & (3.88) \quad (3.78) \\ & (\text{EUFOND}(-3)) \\ & (2.42) \end{aligned}$$

2.2.1.1 Komentar procjene

Serijski ukupnih bankarskih depozita, objašnjena je serijom pasivna kamatna stopa (PKS), uvoz roba (UVOZ), izvoz roba (IZVOZ), dohodak građana (DOHD) i finansijska pomoć EU (EUFOND).

Problem stacionarnosti je provjerjen Dickey Fuller-ovim testom i sve serije su stacionarne u obliku u kom su upotrijebljene u jednačini. *Test Granžerove kauzalnosti* pokazuje da postoji kauzalnost izmedju finansijske pomoći EU i ukupnih depozita bankarskog sektora. *Korelaciona matrica* je pokazala da među korišćenim

eksplanatornim varijablama postoji blaga pozitivna korelacija, ali ne u mjeri u kojoj bi izazvala problem multikolinearnosti.

Jednačina koja je prezentirana je ekonometrijski ispravna: (i) koeficijenti nezavisnih varijabli su statistički značajni (t statistika se kreće od 1,6 do 3,9); (ii) R^2 iznosi 0,67 što znači da je sa ovih pet eksplanatornih varijabli objašnjeno 67% zavisne varijable, što se prihvata kao statistički signifikantno; (iii) jednačina je signifikantna, jer je F-statistika 6,2; (iv) DW statistika iznosi 1,9, što pokazuje da autokorelacija ne postoji.

S obzirom da su vremenske serije koje su korišćene u procjeni jednačina radjene na kvartalnom nivou, onda analizirani uticaj finansijske pomoći EU pokazuje da povećanje ove pomoći za 1% u postojećem kvartalu, dovodi do povećanja ukupnih bankarskih depozita za 0,8% u sledećem kvartalu. Ovo se može objasniti činjenicom da su finansijska sredstva dobijena od EU (naročito u okviru CARDs programa), koja su bila usmjerena na rekonstrukciju, održivi ekonomski razvoj i reforme ka tržišnoj privredi, u određenom periodu držana na računima kod banaka u vidu depozita, do momenta njihove upotrebe. Takođe, upotreba ovih fondova na dugi rok indirektno doprinosi povećanju privredne aktivnosti preduzeća i držanju njihovih sredstava na računima kod banaka.

Ostale nezavisne varijale u jednačini (izvoz, pasivna kamatna stopa i dohodak domaćinstava) takođe imaju pozitivan uticaj na ukupne bankarske depozite. Negativan uticaj ima jedino varijabla uvoza roba jer predstavlja odliv novca sa računa bankarskih klijenata.

2.2.3 Projekcije

Planirana pomoć EU za Crnu Goru u okviru IPA programa do 2013. godine je prikazana u narednoj tabeli:

Tabela 1: Planirana pomoć u periodu 2007-2013. za zemlje potencijalne kandidate (u milionima €)

Zemlja	Broj stanovnika u milionima	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	Ukupno
Crna Gora	0,6	10	12	10	14	21	21	20	108

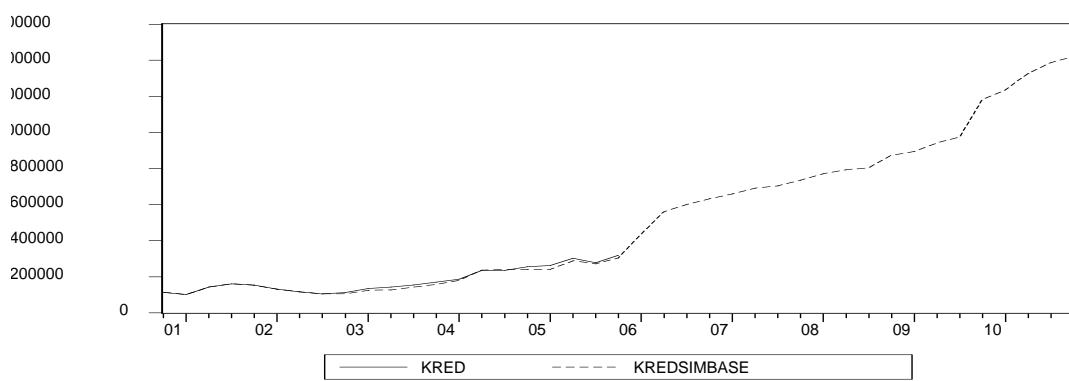
I

Ekonometrijskim modelom je projektovan uticaj ove pomoći na ukupne kredite i depozite bankarskog sektora do 2010. godine. Rezultati projekcije prema realnom scenariju su pokazali, da finansijska pomoć EU indirektno, odnosno preko uticaja na ostale sektore privrede, utiče na povećanje ukupnih kredita i depozita u odnosu na

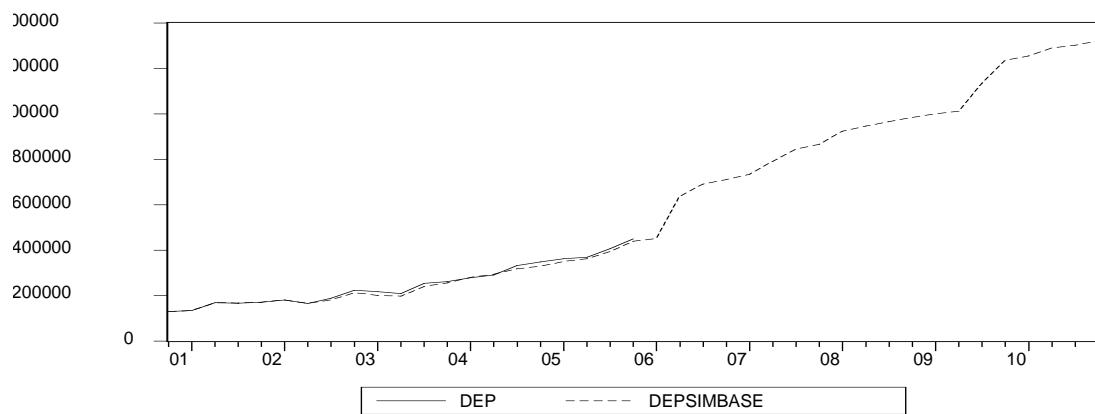
2006. godinu. Prema pomenutom realnom scenariju, finansijska pomoć EU će u periodu do 2010. biti jedna od varijabli koja će doprinijeti rastu bankarskih depozita i kredita (ali ne značajno). Ex ante model dobijen a osnovu procijenjenih jednačina, u kojima je kao jedna od objašnjavajućih varijabli i finansijska pomoć EU, pokazuje da će ukupni bankarski depoziti u 2010. iznositi 1,3 milijarde € ili 105% više nego na kraju drugog kvartala 2006. godine.

Ukupni bankarski krediti će iznositi 1,4 milijardi € ili 150% više nego na kraju drugog kvartala 2006.

Grafik 1: Projekcija kredita prema baznom senariju do 2010⁵⁸.



Grafik2: Projekcija depozita prema baznom scenariju do 2010⁵⁹.



Pored ovakve analize uticaja pristupanja EU na ukupne kredite i depozite, dejstvo evropskih integracija na ukupni bankarski sektor, naročito na njihov portfolio, se nože sagledati i na druge načine, kao što na primjer može biti i predmet stresnog testiranja⁶⁰.

3. Uticaj bankarskog sektora na evropske integracije

Direktan uticaj bankarskog sektora na proces evropskih integracija se ovim ekonometrijskim modelom, pri postojećem nivou raspoloživosti podataka, nije mogao kvantifikovati. Ipak, indirektan uticaj bankarskog sektora na ubrzanje procesa pridruživanja EU se ogleda u pozitivnom dejstvu na različite privredne sektore. Time, banke kroz finansiranje najvažnijih privrednih sektora, kao što su turizam, prerađevačka industrija, građevinarstvo i sl. doprinose povećanju kvaliteta i obima njihove proizvodnje i povećanju njihove sposobnosti da mogu poslovati u konkurentskoj utakmici koja postoji u tržišnim privredama EU. Ekonometrijski model je pokazao da povećanje ukupnih bankarskih kredita za 1% u postojećem kvartalu, doprinosu povećanju izvoza usluga za 2% već u narednom kvartalu. Sličan uticaj bankarskog sektora se ostvaruje na industriju, građevinarstvo, trgovinu i sl. a time i na ukupni BDP, čiji je rast i per capita iznos jedan od glavnih pokazatelja

⁵⁹ DEP-stvarno stanje depozita; DEPSIMBASE-projekcija kretanja depozita do 2010. prema osnovnom scenariju

⁶⁰ "Stresno testiranje prestavlja skup tehnika koje se koriste za procjenu potencijalnih ranjivosti portfolija pojedinačne banke ili cijelokupnog finansijskog sistema, na glavne promjene u makroekonomskom okruženju ili na iznenadne, ali vjerovatne događaje."

nivoa izgrađenosti tržišnog načina privređivanja i ukupne konkurentske sposobnosti crnogorske privrede “da se suoči sa pritiskom konkurenције unutar EU.”

Zaključak

Opredeljenje Crne Gore, kao jedne od zemalja zapadnog Balkana je uključenje u proces evropskih integracija sa konačnim ciljem punopravnog članstva u EU. U tom smislu, ispunjenje *pravnih kriterijuma*, odnosno prilagođavanje zakonske regulative Crne Gore zakonodavstvu EU i primjena ovih zakona, je dosta dug i složen proces, ali je to, s druge strane ključna priprema za članstvo koja zahtijeva i jačanje postojećih i stvaranje novih institucija, kao paralelni proces. Crna Gora, kao zemlja u tranziciji, je već jedan dio svog zakonodavstva uskladila sa konkretnim pravnim normama EU, odnosno sa pravnim normama koje se odnose uspostavljanje demokratskog društva i tržišne privrede. Pri tome je, za Crnu Goru, najvažnije, da se pored postepenog usklađivanja pravnih propisa sa propisima EU, preduzmu posebne mjere za njihovu primjenu.

Postojanje adekvatnog institucionalnog okvira i zakonske regulative usklađene sa *acquis communautaire*, će u velikoj mjeri doprinijeti stabilnosti u zemlji i povećanju investicija i proizvodnje. Ovaj proces paralelno zahtijeva adekvatnu finansijsku podršku EU (u okviru IPA programa), kao i banaka i drugih finansijskih institucija u zemlji. Pri tome, finansijska podrška EU, usmjerena na izgradnju institucija, prekograničnu saradnju i regionalni razvoj, ima, nakon određenog perioda indirektan uticaj i na kreditni portfolio i ukupne depozite bankarskog sektora. To se ogleda u činjenici, da dobijena finansijska sredstva u EU za izradnju institucija i razvoj regionalne saradnje predstavljaju doprinos stabilnosti i mogućnosti investicija i proizvodnje što vodi i većoj tražnji za finansiranjem od strane banaka. S druge strane unapređenje institucionalnog okvira, proizvodnje i zaposlenosti vodi većem povjerenju u bankarski sistem i povećanju depozita kod banaka.

Generalno, proces evropskih integracija vodi liberalizaciji finansijskih tržišta, dolasku banaka iz EU i povećanju ekonomске integracije zemalja. On takođe doprinosi povećanju efikasnosti i konkurentnosti bankarskog sistema Crne Gore i njegovom pristupu međunarodnom tržištu kapitala.

Literatura

1. Alesina Alberto i Perotti Roberto (2004): “The European Union: A Politically Incorrect View” IGIER Universita Bocconi and Harvard University

2. Baily Martin Naily, Kirkegaard Jacob Funk (2004): "Transforming the European Econom" Institute for International Economics, USA
3. European Stability Initiative (2005): Breaking Out of the Balkan Ghetto, " Berlin
4. Institut za međunarodne odnose Hrvatske (2000) „Hrvatska i EU: koristi i troškovi integrisanja,“ Zagreb
5. Lehne Stefan (2004) "Has the"Hour of Europe" come at least? The EU's Strategy for the Balkans"
6. Mrak Mojmir (2005): "Naredna srednjoročna finansijska perspektiva EU" Ekonomski fakultet, Ljubljana
7. Tabellini Guido (2004): "Supply-side reforms in Europe: Can the Lisbon Strategy be repaired?" IGIER, Universitá Bocconi and CEPR
8. A. Mehl, A. Winkler (2002): «The Finance-Growth Nexus and Financial Sector Environment: New Evidence From Southeast Europe,» European Central Bank
9. Babić M. (2000): «Makroekonomija», Mate, Zagreb
10. Babić Mate, Babić Ante (2000):«Međunarodna ekonomija», CIP, Zagreb.
11. John H. Boyd, B. Champ (2006): «Inflation, Banking, and Economic Growth», Federal reserve Bank of Cleveland
12. J. Baptiste (2001): «Does the Banking Sector Accelerate Economic Growth», WBGS Program
13. Liz Barrett(2002): «Business in the Balkans: The Case for Cross-Border co-operation», Centre for European Reform, London

Vladimir Kašćelan*
Lidija Jauković*

Metode određivanja margine solventnosti osiguravajućih kompanija

Abstract

International standards that regulate operations of the insurance companies should provide preconditions for development of “economic competition”, simultaneously ensuring high protection level for the rights of the insurance holders, insurance beneficiaries, and third damaged entities. In implementation of regulating and supervising control over the insurance companies, where the accent is given to the financial stability and quality of the insurance affairs management, an important role is given to the definition of the solvency margin and method for its calculation, as well as to the implementation of measures that maintain solvency. In this paper, the experience of developed countries in defining solvency margins are shown, which could be used as the starting ground for its definition in Montenegro.

Key terms: solvency, solvency margin, guarantee reserve, technical reserve, premium reserve, gross premium income, reserved damages, fixed ratio model, risk based capital model.

Uvod

Bitno izmijenjeno poslovno okruženje u poslednjih nekoliko godina dovelo je do suočavanja osiguravajućih kompanija sa brojnim izazovima i rastućim rizicima, i istovremeno doprinijelo da se se kapital i solventnost osiguravača u odnosu na preuzete obaveze nađu u fokusu pažnje kako akcionara i osiguranika, tako i države i njениh nadzornih organa.

Prema definiciji prihvaćenoj od strane podkomiteta Međunarodne asocijacije supervizora osiguranja (International Association of Insurance Supervisors – IAIS) za pitanja solventnosti i aktuarstva, osiguravajuća kompanija je solventna ako je u stanju da ispuni svoje obaveze po osnovu svih zaključenih ugovora, u bilo koje vrijeme i pod svim razumno predvidivim okolnostima.⁶¹

* Ekonomski fakultet - Podgorica

* Ekonomski fakultet - Podgorica

⁶¹ IAIS, "Principles on Capital Adequacy and Solvency", Januar 2002.

S obzirom na prirodu djelatnosti osiguranja, pozicija solventnosti osiguravajuće organizacije je determinisana:

- postojanjem adekvatne margine solventnosti⁶² kao kvantitativnog kriterijuma za ocjenu solventnosti osiguravajuće kompanije;
- opreznom procjenom obima tehničkih rezervi - tehničke rezerve moraju biti dovoljne da bi se ispunile obaveze koje ima društvo za osiguranje;
- upravljanjem aktivom, odnosno investiranjem sredstava na način koji odgovara tehničkim rezervama u skladu sa kvalitativnim i kvantitativnim pravilima u tom pogledu;
- obezbjeđivanjem minimalnog dozvoljenog obima kapitala, čime se postiže finansijska sigurnost i stabilnost osiguravajuće kompanije.

U cilju zaštite osiguranika u smislu blagovremenog izvršavanja obaveza osiguravača, od osiguravajućih kompanija se zahtijeva da u svakom trenutku raspolažu garantnim rezervama koje su veće od izračunate margine solventnosti.

Ukoliko je zahtjev po pitanju propisane margine solventnosti ispunjen, postiže se nekoliko pozitivnih efekata:

1. manja je vjerovatnoća da će doći do stečaja osiguravajuće organizacije;
2. u slučaju i da dođe do stečaja, gubici vlasnika polisa će biti manji;
3. obezbeđuje se tzv. "rano upozorenje", što omogućava preuzimanje blagovremenih i odgovarajućih korektivnih akcija regulatornih organa;
4. jača se povjerenje javnosti u finansijsku sigurnost institucije osiguranja.

S obzirom na predmet istraživanja rada, u nastavku se daje prikaz osnovnih koncepata četiri modela izračunavanja propisanog minimuma solventnosti osiguravajuće kompanije a to su:

- Modeli fiksног koeficijenta (Fixed Ratio Models) i Modeli adekvatnosti kapitala (RBC Models), sa jedne strane i
- Teorijski pristupi modeliranju rizika i šteta za čitav poslovni sistem osiguranja (Risk and Ruin Theoretic Approaches) i pristupi zasnovani na scenariju razvoja događaja (Scenario Based Approaches), sa druge strane.

⁶² Margina solventnosti osiguravajuće kompanije odgovara ukupnoj aktivi umanjenoj za nematerijalna ulaganja, gubitak, obaveze za tehničke rezerve (uključujući matematičku rezervu) i za prenosne pozicije (prenosna premija i rezervisane štete).

1. Model fiksnog koeficijenta (Fixed Ratio Model)

Model fiksnog koeficijenta je metod kojim se izračunava zahtijevana margina solventnosti osiguravajućih kompanija kao procenat pojedinih kategorija bilansa stanja ili bilansa uspjeha (bruto premijski prihod, rezervisane štete) pomnožen slobodnim koeficijentom (koji može biti određen arbitarno ili kao odnos nekih parametara).

1.1. Primjena modela fiksnog koeficijenta kod neživotnih osiguranja

Suština primjene modela fiksnog koeficijenta prilikom određivanja margine solventnosti u neživotnom osiguranju jeste upoređivanje racio broja premije osiguranja, racio broja za rezervisane štete i iznosa minimalnog garantnog fonda, i opredjeljenje za najveći od pomenutih iznosa.

Fiksni racio broj premije osiguranja je osnova za utvrđivanje zahtijevane margine solventnosti u zemljama Evropske unije, u skladu sa projektom Solventnost I. Fakturisana premija je prihvatljiva kategorija koja prezentuje izloženost riziku, posebno za vrste osiguranja kod kojih je veliki procenat ažurnosti u rješavanju odštetnih zahtjeva. Stoga se, shodno predmetnom modelu, margina solventnosti izračunava na bazi bruto premijskog prihoda kao mjere izloženosti riziku, pri čemu su faktori primjenjeni u određivanju margine:

- 18 % na prvih 50 miliona € bruto fakturisane premije za jednu poslovnu godinu;
- 16 % na ostatak bruto fakturisane premije ostvarene u jednoj poslovnoj godini.

Kod osiguranja sa malim procentom ažurnosti u rješavanju odštetnih zahtjeva, prilikom određivanja margine solventnosti se koristi *fiksni racio broj za rezervisane štete*, kao mjera rezervisanog rizika, pri čemu se margina solventnosti određuje primjenom sledećih procenata⁶³:

- 26% na prosječan iznos šteta u poslednje tri, odnosno sedam godina do iznosa od 35 miliona € (period od 7 godina se uzima u slučaju da

⁶³ Navedeni procenti se smanjuju na trećinu njihovih iznosa u slučaju zdravstvenog osiguranja, koje se vrši na sličnim osnovama kao i životno osiguranje.

- osiguravač osigurava neke od sledećih rizika – osiguranje kredita, usjeva i plodova, oluje, grada i mraza);
- 23 % na ostatak prosječnog iznosa šteta koje su nastale u protekle tri godine, odnosno sedam godina.

Kod prethodno elaboriranih pristupa za izračunavanje margine solventnosti (premijski pristup i pristup rezervisanih šteta) dobijeni rezultati se smanjuju množenjem sa faktorom koji predstavlja racio broj neto nastalih šteta iz reosiguranja i bruto nastalih šteta iz reosiguranja, pri čemu je ovo smanjenje ograničeno na najviše 50 %.

Shodno Direktivi 2002/13/EC za neživotna osiguranja, *iznos minimalnog garantnog fonda* je određen u zavisnosti od vrsta osiguranja koja se pružaju, i u rasponu je od 2 miliona € do 3 miliona €, uz napomenu da se navedeni iznosi smanjuju za 25 % kod osiguravajućih kompanija sa uzajamnom odgovornošću. S obzirom da premijski pristup i pristup rezervisanih šteta daju veće iznose margine solventnosti, pristup baziran na minimalnom garantnom fondu će u praksi biti slabo primjenjiv.

1.2. Primjena modela fiksnog koeficijenta kod životnih osiguranja

Polazeći od činjenice da visina matematičke rezerve kvantificuje visinu obaveza po zaključenim polisama osiguranja u određenom trenutku, model fiksnog koeficijenta kod životnih osiguranja se bazira na pretpostavci da se potrebni nivo margine solventnosti i matematička rezerva nalaze u funkcionalnom odnosu.

Poslove osiguranja života možemo grupisati na sledeći način⁶⁴:

I GRUPA	- osiguranje života za slučaj doživljaja određene starosne dobi; osiguranje za slučaj smrti; mješovito osiguranje života; osiguranje života sa povratom premije; - rentno osiguranje; - specifična dječja i omladinska osiguranja; - dopunska osiguranja uz osiguranje života;
II GRUPA	- poslovi osiguranja života navedeni u grupi I koji su povezani sa investicionim fondovima;
III GRUPA	- penzijsko osiguranje; upravljanje penzijskim fondovima;
IV GRUPA	- ostale vrste poslova osiguranja života (npr. programi slični socijalnom osiguranju, ukoliko nijesu u suprotnosti sa zakonskim odredbama);

⁶⁴ Lisov mr Milimir, "Margina solventnosti u životnom osiguranju", Prvi međunarodni simpozijum iz aktuarstva, Zlatibor 2003.

Izračunavanje margine solventnosti, shodno navedenoj podjeli poslova osiguranja života, podrazumijeva primjenu jednog od sledeća dva zahtjeva:⁶⁵

Prvi zahtjev obuhvata izračunavanje margine solventnosti primjenom 4% na ukupan iznos matematičke rezerve, nakon čega se dobijeni iznos koriguje koeficijentom koji predstavlja odnos matematičke rezerve umanjen za iznos prenijet u reosiguranje i ukupne matematičke rezerve, uz napomenu da ovaj koeficijent ne može biti manji od 0,85. Kod osiguranja života povezanih sa investicijama, ukoliko organizacija za osiguranje ne nosi nikakav rizik investiranja umjesto koeficijenta 0,04 obično se uzima 0,01.

Kod rizika osiguranja života margina solventnosti se može utvrditi kada se ukupna premija ovog osiguranja pomnoži sa 0,03 i koriguje koeficijentom koji predstavlja odnos ukupne premije umanjene za iznos prenijet u reosiguranje i ukupne premije ovih osiguranja za poslednju finansijsku godinu, pri čemu ovaj koeficijent ne može biti manji od 0,5.

Kod dopunskega osiguranja uz osiguranje života, za izračunavanje margine solventnosti se primjenjuju isti kriterijumi kao i za neživotna osiguranja.

Kod poslova upravljanja penzijskim fondovima margina solventnosti se izračunava analogno kao kod osiguranja života povezanih sa investicijama, zavisno od vrste penzijskog fonda.

Drugi zahtjev za izračunavanje margine solventnosti se zasniva na iznosu minimalnog garantnog fonda, koji shodno Direktivi 2002/12/EC za životna osiguranja ne može biti manji od 3 miliona, pri čemu se isti smanjuje za 25 % kod osiguravajućih kompanija sa uzajamnom odgovornošću.

1.3. Prednosti i nedostaci modela fiksnog koeficijenta

Osnovna prednost modela fiksnog koeficijenta jeste njegova jednostavna primjena. S obzirom da se u formulama koriste činjenični, istorijski podaci, primjena ovog modela obezbjeđuje jasnost i objektivnost rezultata.

Sa druge strane, strukturalni nedostatak predmetnog modela jeste to što on uzima u razmatranje samo određene vrste rizika, obično one koji se odnose na osiguranje, dok se ostale vrste rizika ne uzimaju u razmatranje. Na taj način se zanemaruje različitost profila rizika pojedinačnih osiguravača, što naročito dolazi do izražaja kod neživotnih osiguranja. Primjena premije osiguranja i rezervi kao osnove za

⁶⁵ Primjenjuje se onaj zahtjev koji daje veći iznos margine solventnosti.

izloženost riziku može stvoriti netačne rezultate i potcjenjivanje nivoa rezervi kompanije. Kao značajan nedostatak ove metode se navodi i to što ona ne pruža povjerenje kompanijama koje vode računa o pravilima prudencione kontrole, s obzirom da se zbog višeg nivoa tehničkih rezervi stvara zahtjev za većom marginom solventnosti.

2. Model adekvatnosti kapitala (Risk Based Capital Model)

Modeli adekvatnosti kapitala određuju marginu solventnosti na osnovu veličine i rizičnog profila osiguravajuće kompanije, odnosno na osnovu analize rizika sa kojom se osiguravač u poslovanju srijeće. Stoga, u cilju utvrđivanja potrebnog nivoa kapitala, ovaj model obuhvata sve bitne rizike koji mogu ugroziti poslovanje osiguravajuće kompanije. RBC pristup se smatra poboljšanom metodom u izračunavanju margine solventnosti u odnosu na model fiksnog koeficijenta.

U nastavku rada se daje pregled primjene navedenog pristupa izračunavanja margine solventnosti u Sjedinjenim Američkim Državama.

2.1. Primjena RBC modela kod životnih osiguranja

RBC modeli su počeli da se primjenjuju za poslove životnih osiguranja po nalogu NAIC (National Association of Insurance Commissioners USA) od kraja 1993. godine. U ovom modelu faktori rizika se primjenjuju pojedinačno na svaku od sledeće četiri kategorije rizika:

- C_1 : *Rizik imovine* je rizik neizvršenja plaćanja glavnice i kamate odnosno rizik pada tržišne vrijednosti investicija osiguravajuće kompanije. Osiguravajuća kompanija u svom poslovanju stalno treba da procjenjuje i upravlja rizicima kojima je izložena prilikom ulaganja sredstava tehničkih rezervi u sledeće vrste imovine: dugoročne obveznice i druge dužničke vrijednosne papire, obične akcije, udjele u investicionim fondovima, zatim u zajmove koji su osigurani na odgovarajući način (hipoteka, zalog, garancija banke,...), nekretnine i bankovne depozite, odnosno svu ostalu "dobru" i naplativu imovinu. Za različite vrste investicija, tj. na njihove vrijednosti određene bilansom stanja primjenjuju se različiti RBC faktori (od 0-1 % za državne obveznice do maksimalno 30 % za obične obveznice i hipotekarne založnice). Na ukupan rizik imovine se dodaje faktor koncentracije imovine, koji ima za cilj da prikaže rizik koji se može pojaviti u slučaju velike koncentracije imovine od strane jednog emitenta.

- C_2 : *Rizik osiguranja* obuhvata rizik neadekvatnog određivanja premije osiguranja u slučaju nepovoljnih promjena u stopama mortaliteta i morbiditeta, odnosno u slučaju nastanka prekomjernih troškova, što bi rezultiralo nemogućnošću osiguravača da izvrši svoje obaveze koje proističu iz polise osiguranja. RBC faktori rizika osiguranja variraju od 7 % do 35 % premije zdravstvenog osiguranja i od 0,06 % do 0,15 % rizičnog kapitala za životna osiguranja.
- C_3 : *Rizik kamatne stope* se ogleda u osjetljivosti društva za osiguranje na promjene kamatnih stopa na tehničke rezerve i na ulaganja⁶⁶. Naime, osiguravajuća organizacija može ostvariti gubitak ako aktiva i pasiva nijesu usklađene na odgovarajući način s aspekta promjene kamatnih stopa. Praćenje predmetnog rizika je od izuzetnog značaja za osiguravajuću kompaniju, kako bi u svakom trenutku imala pod kontrolom raskorak između ulaganja koja nose kamatu i tehničkih rezervi na koje se plaćaju kamate. RBC faktori kamatne stope variraju u rasponu od 0,75 % - 3 % na iznos godišnje obračunatih rezervi, a u zavisnosti od vrste osiguranja.
- C_4 : *Poslovni rizik* obuhvata raznovrsne rizike i događaje koji nijesu obuhvaćeni prethodnim formulacijama (npr. promjene u iznosu garantnog fonda, promjene u poreskim propisima, zastarjelost usluga, malverzacije i dr.). RBC faktor poslovnog rizika se kreće u rasponu od 2 % do 3 % premije životnog osiguranja.

Izračunati kapital utvrđuje se primjenom pojedinih RBC faktora na svaku kategoriju rizika i primjenom kovarijanse, čime se postiže objedinjavanje kategorija rizika za koje se vjeruje da su povezane i ujedno značajno smanjuje uticaj manjih kategorija i dominantnost najvećih kategorija rizika na izračunavanje kapitala.

Kako je pretpostavka predmetnog modela povezanost rizika imovine i rizika kamatne stope, dok je rizik osiguranja nezavistan, slijedi formula kovarijanse:

$$\text{Izračunati kapital} = \sqrt{(C_1 + C_3)^2 + C_2^2 + C_4^2} / 2,$$

gdje je: C_1 - rizik imovine; C_2 - rizik osiguranja; C_3 -rizik kamatne stope; C_4 -poslovni rizik;

⁶⁶ S obzirom da je kod životnih osiguranja kamatna stopa ukalkulisana u obračun osigurane sume i matematičke rezerve, osiguravajuće kompanije trebaju da ulažu sredstva matematičke rezerve po kamatnim stopama većim od ukalkulisanih.

Odnos raspoloživog i izračunatog kapitala predstavlja RBC racio broj, koji pokazuje za koliko je veći raspoloživi kapital osiguravajuće kompanije od kapitala koji je izložen riziku.

RBC racio broj = Raspoloživi kapital / Izračunati kapital

Kompanije bi trebalo da imaju RBC racio veći od 200 %, što bi značilo da kompanija raspolaže sa dva puta većim kapitalom od kapitala koji je izložen riziku. Ukoliko RBC racio padne ispod 200 % neophodno je primjenjivati konkretnе kontrolne mjere da bi se održala solventnost poslovanja i to:

- Ukoliko je RBC racio u intervalu 150-200 % preuzimaju se akcije na nivou kompanije - osiguravač mora dati na uvid kontrolnim organima svoje finansijske i poslovne planove;
- Ukoliko je RBC racio u intervalu 100-150 %, pored prethodno navedenog, kontrolni organ mora ispitati i zahtijevati korektivnu akciju od strane osiguravača;
- Ukoliko je RBC racio u intervalu 70-100 % nadzorni organ ima pravnu osnovu da pokrene postupak rehabilitacije ili likvidacije;
- Za racio broj manji od 70 % nadzorni organ preuzima nelikvidnu osiguravajuću kompaniju osim u slučaju da postoji opravданo vjerovanje da će osiguravač popraviti finansijsku situaciju u roku od 90 dana.

2.2. Primjena RBC modela kod neživotnih osiguranja

RBC model izračunavanja margine solventnosti kod neživotnih osiguranja utvrđuje rizični kapital na način prethodno objašnjen za poslove životnog osiguranja, primjenom faktora na sledeće kategorije rizika:

- **R₁ i R₂: Rizik imovine** je rizik aktive koji uključuje mogućnost neizvršenja plaćanja glavnice i kamate kao i mogućnost pada tržišne vrijednosti investicija osiguravajuće kompanije. Primjenom RBC faktora sličnih onima koji se koriste u modelu životnog osiguranja, izračunava se kapital koji je neophodan za pokriće svih rizika upravljanja investicijama, uključujući i rizik likvidnosti, rizik cijena, rizik ponovnog investiranja i rizik neusaglašenosti imovine i obaveza.
- **R₃: Kreditni rizik** obuhvata rizik neizmirenja obaveza reosiguravača ili zastupnika osiguranja.
- **R₄: Rizik rezervisanja** se ogleda u mogućnosti ostvarenja prihoda od investicija u većem iznosu od očekivanog. Ovaj rizik uključuje regulisanje koncentracije rezervi i regulisanje rasta rezervi.

Regulisanje koncentracije rezervi daje prednost osiguravajućim kompanijama koje nude različite vrste usluga osiguranja, pri čemu svaka pojedinačno predstavlja nezavistan faktor rizika. Rast rezervi se reguliše putem zahtjeva za doplatak od 45 %, od osiguravajućih kompanija koje su u prethodne tri godine imale rast premije preko 10 %.

- **R₅: Rizik premije osiguranja** je rizik neadekvatnog određivanja premijskih stopa. Ovaj rizik obuhvata regulisanje koncentracije premije i regulisanje rasta premije. Slično kao kod rizika rezervisanja, dodatna novčana sredstva se zahtijevaju od onih osiguravača čije su premije koncentrisane u nekoliko vrsta osiguranja ili koji su zabilježili značajan rast premije osiguranja.

Izračunati kapital se utvrđuje na način naveden u prethodnom dijelu rada, upotrebom formule koja uključuje kovarijansu između različitih kategorija rizika, nakon čega se RBC racio broj određuje kao odnos raspoloživog i izračunatog kapitala:

$$\text{RBC racio broj} = \text{Raspoloživi kapital} / \text{Izračunati kapital}$$

Konkretnе mjere kontrolnih organa se primjenjuju i za osiguravače koji obavljaju poslove neživotnih osiguranja na isti način kao kod životnih osiguranja.

3. Teoretski pristupi riziku i štetama (Risk and Ruin Theoretic Approaches)

Suština teoretskih pristupa riziku i štetama, kao modela za određivanje marginе solventnosti, se ogleda u upravljanju rizikom nelikvidnosti osiguravajuće kompanije na način da se sačuva mala vjerovatnoća nastanka šteta u narednom vremenskom periodu (od jedne do trideset godina, pa i više). Naime, potreban nivo kapitala za obezbjeđenje solventnosti osiguravajuće kompanije, shodno navedenom modelu, se sastoji od zahtjeva za obezbjeđenjem solventnosti u riziku osiguranja i zahtjeva za obezbjeđenjem solventnosti u riziku investiranja. Pod pretpostavkom stabilnih prinosa na plasmane, ispunjenje prvog zahtjeva – zahtjeva za solventnošću u riziku osiguranja obezbjeđuje solventnost osiguravajuće kompanije sa 99 % vjerovatnoće tokom sledeće godine, dok ispunjenje zahtjeva za solventnošću u riziku investiranja obezbjeđuje pokriće tehničkih rezervi sredstvima osiguravajuće kompanije sa 99 % vjerovatnoće tokom jedne godine. Konačni zahtjev predstavlja 80 % zbira ova dva zahtjeva.

Zahtjev za solventnošću rizika osiguranja se zasniva na matematičkoj relaciji u kojoj se određeni parametri primjenjuju na specifične podatke kompanije kao što su: neto

fakturisana premija, prosječna stopa šteta⁶⁷, prosječan broj odštetnih zahtjeva i neto samopridržaj osiguravača. Matematička relacija koja se upotrebljava u zahtjevu za solventnošću rizika je razvijena u studiji koja koristi probabilistički model⁶⁸ – Monte Carlo simulacija.

Zahtjev za solventnošću rizika investiranja koristi matematičku relaciju u kojoj figurišu prosječan prinos, standardna devijacija i fiksno propisani parametri uz napomenu da se uzima da su sredstva klasifikovana na obveznice, akcije, nekretnine, date zajmove, kratkoročne hartije od vrijednosti i ostale investicije.⁶⁹

S obzirom da se u podešavanjima parametara primjenjuje probabilistički model, bitne karakteristike jedne osiguravajuće kompanije se zbog veličine, portfelja osiguranja, reosiguranja i sredstava i obaveza, na pravi način obuhvataju analizom jedino u slučaju da se profil jedne osiguravajuće kompanije bitno ne razlikuje od tržišnog prosjeka koji se uzima u postupku podešavanja parametara. Stoga, predmetni model nalazi primjenu na relativno malim tržištima poput finskog, i istim se mogu prevazići neki tipični nedostaci modela fiksnog koeficijenta i RBC modela.

4. Pristupi zasnovani na scenariju razvoja događaja (Scenario Based Approach)

Pristupi zasnovani na scenariju razvoja događaja koriste se u Ujedinjenom Kraljevstvu Velike Britanije, Kanadi i djelimično Sjedinjenim Američkim Državama kao dopuna prethodno objašnjениm modelima fiksnog koeficijenta i modelima adekvatnosti kapitala.

Predmetni model testira solventnost osiguravajuće kompanije putem niza nepovoljnih uslova u formi određenih scenarija koji se obično sastoje iz različitih skupova projekcija šteta, premijskog prihoda, rezervacija, masovnih i katastrofalnih šteta, inflacije i kamatnih stopa, itd. Cilj navedenog modela je odabir najnepovoljnijeg ishoda iz skupa scenarija koji se mogu primijeniti na finansijski model jedne osiguravajuće kompanije, na osnovu kojeg se, potom, izračunava zahtjev za potrebnim nivoom kapitala.

Jedna od glavnih prednosti pristupa zasnovanog na scenariju razvoja događaja jeste jasno sagledavanje dejstva različitih rizika i veće uvažavanje kategorije reosiguranja, što nije bio slučaj kod modela fiksnog koeficijenta i RBC modela. Sa druge strane

⁶⁷ Prosječna stopa šteta predstavlja odnos između nastalih šteta i premije osiguranja izražene u procentima.

⁶⁸ Probabilistički model, uzimajući u obzir kako efekte godišnjih fluktuacija tako i dugogodišnje cikluse, procjenjuje maksimalnu izloženost katastrofalnim štetama i istu dodaje zahtjevu za određenim nivoom solventnosti.

⁶⁹ Sredstva se vrednuju po tržišnoj cijeni.

mogućnost proizvoljnosti rezultata ovog modela kao i subjektivnosti u postavci, potreba za kompjuterskim modeliranjem koje značajno povećava troškove implementacije modela predstavljaju osnovne nedostatke istog.

5. Projekti "Solventnost I" i "Solventnost II" u Evropskoj Uniji

Aktuelni propisi kojima se reguliše solventnost osiguravajućih kompanija na području Evropske unije datiraju od 1973. godine kada je usvojena prva Direktiva za neživotna osiguranja (73/239/EEC), odnosno od 1979. godine kada je usvojena prva Direktiva za životna osiguranja (79/267/EEC). S obzirom da su odredbe predmetnih direktiva bile predmet velikog broja analiza, uslijedile su dopune pomenutih propisa, tako da su 05.03.2002. godine Evropski parlament i Savjet Evropske unije usvojili Direktivu 2002/13/EC za neživotna osiguranja i Direktivu 2002/12/EC za životna osiguranja, koje unose sledeće izmjene u obračun margine solventnosti:

- Kod imovinskih osiguranja, u modelu premijske osnove iznos od 10 miliona €⁷⁰ bruto fakturisane premije u poslednjoj finansijskoj godini se zamjenjuje iznosom od 50 miliona €⁷¹ (uz prelazni period od 5 godina).
- U modelu osnove šteta stopa od 26 % će se primjenjivati na iznos od 35 miliona €, a ne na iznos od 7 miliona € shodno ranije važećim propisima.
- Indeks premija i indeks šteta se povećavaju za 50 % kod osiguranja od odgovornosti.
- Kod životnog osiguranja u obračun margine solventnosti se uključuje iznos od 25 % neto administrativnih troškova poslednje finansijske godine.

Imajući u vidu da pitanje održavanja solventnosti u zemljama članicama Evropske unije karakteriše prisutnost stalne harmonizacije propisa u cilju stvaranja zakonskog okruženja koje će biti najpogodnije za cjelokupno tržište, zbog nedovoljne efikasnosti projekta Solventnost I pristupilo se definisanju osnovnih odredbi projekta Solventnost II. Solventnost II predstavlja mogućnost za poboljšanje postojećeg regulatornog okvira uvođenjem sistema mjerena solventnosti zasnovanog na riziku i stimulisanjem osiguravajućih kompanija da razvijaju sofisticirane sisteme upravljanja rizikom.

⁷⁰ Shodno odredbama prve Direktive za neživotna osiguranja EU, prilikom izračunavanja margine solventnosti granična vrijednost bruto fakturisane premije je 10 miliona €.

⁷¹ Margina solventnosti se dobija primjenom procenta od 18 % na iznos do 50 miliona € bruto fakturisane premije prethodne finansijske godine i procenta od 16 % na iznos premije veći od 50 miliona €.

Očekuje se da bi primjena ovog projekta mogla otpočeti u toku 2010-te godine, nakon usvajanja predloga nove Direktive EU i izrade detaljnog uputstva za njenu primjenu.

6. Izračunavanje marginе solventnosti osiguravajućih kompanija u Crnoj Gori

Za razliku od zemalja u okruženju tržište osiguranja u Crnoj Gori je prilično nerazvijeno i kao takvo zahtijeva što hitnije reforme. Prepostavka njegovog budućeg razvoja jeste usvajanje novog Zakona o osiguranju koji je u velikoj mjeri usklađen sa međunarodnim standardima supervizije u osiguranju i Direktivama EU iz oblasti osiguranja. Nacrt novog crnogorskog Zakona o osiguranju predviđa da se elementi koji čine marginu solventnosti propisuju odgovarajućim podzakonskim aktima i predmet su kontrole Agencije za nadzor nad poslovanjem osiguravajućih organizacija.

Shodno trenutno važećem Zakonu o osiguranju imovine i lica SRJ iz 1996. godine, u cilju obezbjedenja trajnog izvršavanja obaveza, organizacija za osiguranje mora formirati garantnu rezervu, koja se kod životnih osiguranja izračunava kao procenat od matematičke rezerve prethodne godine a kod ostalih vrsta osiguranja primjenom određenog procenta na bruto premiju prethodne godine⁷². Ukupna garantna rezerva ne može biti manja od dinarske protivvrijednosti iznosa početnog fonda sigurnosti akcionarskog društva za osiguranje, propisanog članom 14 predmetnog Zakona o osiguranju.

Napomenimo da, ukoliko bi sada u Crnoj Gori primijenili odredbe važeće Direktive EU za neživotna osiguranja, procenti od 18 % kod metode premijske osnove i od 26 % kod metode osnove šteta bi bili važeći, zbog nerazvijenosti osiguranja u Crnoj Gori, čemu u prilog govori činjenica da je prema podacima iz 2005. godine bruto fakturisana premija u Crnoj Gori iznosila oko 32 miliona €. Shodno navedenim propisima indeks premije i indeks šteta bi se računali na osnovu sledećih relacija:

$$\text{Indeks premije} = [0,18 * \min(P, 50.000.000) + 0,16 * \max(P - 50.000.000, 0)] * r$$

Dakle, indeks premije se dobija množenjem koeficijenta 0,18 sa vrijednošću bruto premijskog prihoda P manjom od 50 miliona €, dok se za iznose preko 50 miliona € primjenjuje koeficijent 0,16, nakon čega se dobijeni rezultat koriguje faktorom r koji predstavlja racio broj neto i bruto nastalih šteta iz reosiguranja ($r \geq 50\%$).

⁷² Detaljnije vidjeti u članu 58. Zakona o osiguranju imovine i lica ("Sl. list SRJ", br. 30/96, 57/98, 53/99, 55/99).

$$\text{Indeks šteta} = [0,26 * \min(S, 35.000.000) + 0,23 * \max(S - 35.000.000, 0)] * r$$

Indeks šteta koriguje ukupne bruto mjerodavne štete za prethodni period od tri godine (kod osiguranja oluje, grada i mraza uzima se prosjek od sedam godina, ako je u tom periodu premijski prihod od tih rizika iznosio u vrsti osiguranja kojoj pripadaju preko 50 %) koeficijentom 0,26 za prvih 35 miliona € i koeficijentom 0,23 na ostatak prosječnog iznosa šteta S, nakon čega se dobijeni iznos smanjuje množenjem sa faktorom r koji predstavlja racio broj neto i bruto nastalih šteta iz reosiguranja, uz uslov da isti nije manji od 50 %.

Zaključak

Opredjeljenje za istraživanje problematike solventnosti je motivisano činjenicom da je, u savremenim tržišnim ekonomijama, uloga i značaj osiguravajućih kompanija na razvoj finansijskog tržišta i privrede u cjelini od izuzetno velikog značaja, te da naše osiguravajuće kompanije bez obzira na stepen razvoja osiguranja moraju jačati svoju poziciju na tržištu.

Solventnost predstavlja najvažniji pokazatelj sigurnosti i stabilnosti osiguravajuće kompanije, a samim tim i njene atraktivnosti za potencijalne osiguranike. Margina solventnosti treba da obezbijedi stalnu kontrolu i praćenje funkcionalnog odnosa između potrebnog kapitala i preuzetih rizika.

Da bi se formiralo, a zatim i održalo stabilno tržište osiguranja, neophodno je raspolagati izuzetno jakim regulatornim, nadzornim i kontrolnim institucijama koje prate, ali i podržavaju djelovanje tržišne discipline. Samo na taj način se može obezbijediti da osiguravajuća kompanija ispunjava osnovnu svrhu svog postojanja i poslovanja, a to je naknada štete osiguranicima.

Literatura

1. Bijelić M., "Osiguranje i reosiguranje", Tectus, Zagreb 2002.
2. IAIS, "Principles on Capital Adequacy and Solvency", Januar 2002.
3. Kapor P., "Solventnost i upravljanje sredstvima u osiguravajućoj kompaniji", Prvi međunarodni Simpozijum iz aktuarstva, Zlatibor 2003.
4. Kašćelan V., "On Solvency Measurement of Insurance Companies in Montenegro", Konferencija Euro XXI, Island 2006.
5. Kočović J., "Aktuarske osnove izračunavanja margine solventnosti", Prvi međunarodni Simpozijum iz aktuarstva, Zlatibor 2003.
6. Kočović J., Šulejić P., "Osiguranje", Ekonomski fakultet u Beogradu, Centar za izdavačku djelatnost, Beograd 2002.

7. Lisov M., *"Margina solventnosti u životnom osiguranju"*, Prvi međunarodni Simpozijum iz aktuarstva, Zlatibor 2003.
8. Nacrt Zakona o osiguranju, Vlada Republike Crne Gore
9. Novović M., *"Izvori finansiranja i plasman sredstava osiguravajućih kompanija"* – magistarski rad, Ekonomski fakultet Beograd, 2005.
10. Zakon o osiguranju imovine i lica, Službeni list SRJ br. 30/96; 57/98;
11. www.europa.eu.int

Marijana Mitrović

Globalizacija i integracije finansijskih tržišta

Abstract

Sound and efficient financial sector is the predominant factor of development in the global economy. Defining the efficiency of financial sector actually implies the well functioning mechanism of resource allocation toward the most efficient and productive investments. If this is not true due to the mechanism not functioning well or the official policy makers interfere in to the market, the capital would not be optimally allocated and the growth potential would not be exploited. Free capital mobility, first decrease the capital costs, then it brings higher efficiency and as a third phenomena it influence the home market institutional framework, making it more internationally organized. This paper will discuss the issue of globalisation and financial integration both, in the developing countries exploring the correlations on capital markets (within the same and different asset classes) as well as some potential threats and issues in developing countries.

Key word: Financial system, globalization, correlation, efficiency

Uvod

Počev od devetnaestog vijeka i razvoja globalnog tržišta kapitala različite zemlje su varirale u pristupu ka ovom pitanju u granicama svojih ekstremata. Velika podrška liberalizaciji, otvaranje granica za slobodan protok roba, ljudi, tehnologije i kapitala je dobijalo na prednosti u jednom vremenu razvoja a zatim bi bilo zamjenjeno velikom podrškom ekonomskom nacionalizmu u drugom trenutku. Podaci⁷³ o svjetskoj trgovini govore o dugo istoriji slobodnog, otvorenog tržišta ali isto tako i fazama smjenjivanja ovakve politike protekcionizmom. Kraj devetnaestog i početka dvadesetog vijeka do 1913-te, je obiljezila ekspanzija međunarodne razmjene. Ključni elementi razmjene su bili sadržani u visokom povjerenju i saradnji među akterima razmjene. Period 1913-1950 karakteriše izuzetno nizak obim međunarodne razmjene. Velika depresija u Americi i dva svjetska rata su očigledno razorili dva osnovna nosioca trgovine "kooperaciju i koordinaciju". Pojava Bretonvudskih institucija je upravo trebala da djeluje na ovom polju i potpomogne stvaranju uslova za razvoj trgovine. Tek, 1970 godina i popuštanje politike fiksног deviznog kursa

⁷³ Nivo globalizacije mјeren odnosom međunarodne trgovine u ukupnom svjetskom GDP-u, Izvor: IMF,

donosi prve rezultate i dolazi do porasta trgovine i kretanja kapitala u osamdesetim, visoke integracije na svim tržištima u devedesetim i konačno kao rezultat u poslednjih dvadeset godina visoki obim spoljne trgovine u svim oblastima razmjene. Dominantan faktor koji je uticao na odgovorne vlasti po ovom pitanju je bio, i danas se zadržao pozicija koju nacionalna ekonomija ima u medjunarodnoj tržišnoj utakmici: prosperitetna u konkurentnosti ili ne. Konkurentne ekonomije nastoje da zadrže primat i koristi koje imaju od medjunarodne podjele rada, manje konkurentne ekonomije se bore za sopstvenu poziciju u medjunarodnoj utakmici. Nekonkurentne ekonomije trpe stetu. Uprkos teoriji, koju zastupa većina ekonomista o visokom prednostima koje proizilaze iz komparativnih prednosti zemlje na njeno ukupno bogatstvo u dugom roku praksa pokazuje da u kratkom roku pojedine grane ili čak i cijeli regioni zemlje prolaze kroz fazu rečesije izazvane pomjeranjem ponude i tražnje ka tehnoloski efikasnijim i savremenijim preduzećima ili granama. Konkurenca sa kojom se domaća preduzeća suočavaju, bilo da se radi o robnoj konkurenциji ili konkurenциji kapitala, obično dolazi istovremeno u dva pojavnja oblika: konkurenca kvaliteta i cijene. Dihotomija ovakve konkurenca ostavlja malo prostora za prilagodjavanje domaćim preduzećima i ona se uglavnom suočavaju sa velikim problemima opstanka na tržištu, tražeći rešenja u obliku državnog protekcionizma i subvencija a sa ciljem opstanka ili sazrijevanja do nivoa svojih konkurenata. Rezultat ovakvog pritiska zavisi od odnosa snaga i jačine veza između zakonodavaca i ugroženih industrija tj. od konkurenca interesa između internacionalista i nacionalista za uticaj na zvaničnu politiku. Na bazi sukoba interesa po ovom pitanju danas su se u teoriji razvila dva pristupa ovom problemu. "Protekcionisti", pobornici protekcionizma i "globalisti" pobornici otvorenih granica i liberalizacije. Razvoj dešavanje u svjetskim granicama daje argumente i jednoj i drugoj struci međutim rezultati razvoja i nivoa bogatsva otvorenih ekonomija idu u prilog sve većoj otvorenosti i integracijama..

Finansijsko otvaranje ne znači uvjek motornu snagu razvoja. U nedavnoj praksi se pokazalo da liberalizacija može krenuti i u suprotnom pravcu, vodeći sistem u finansijsku krizu sa veoma katastrofalnim posledicama po nacionalnu ekonomiju čak i nasiljem. (primjer etničkog nasilja u Indoneziji 1997 god. i Albaniji 1997 god.). Ovakav razvoj dešavanje u različitim regionima svijeta je uticao na podjeljeno mišljenje medju ekonomistima po pitanju liberalizacije i ostavio dosta kontraverzi po ovom još uvjek otvorenom pitanju. Naravno u fokusu debata nije više pitanje da li je liberalizacija dobra ili loša za razvoj, već način i uslovi neophodni za njen uspješno sprovodenje.

U ovom radu biće riječi o efektima liberalizacije u razvijenim ekonomijama gdje je ona prisutna u praksi već duže vrijeme i načinu prenošenja signala sa jednog tržišta na drugo u takvim uslovima. Akcenat će biti stavljen na korelaciji hartija od vrijednosti i mogućim objašnjenjima efekata liberalizacije koja proizilazi iz takve

slike. Drugi dio rada će se baviti nedostacima i potencijalnim rizicima otvaranja. Preporuke proizašle u teoriji iz prakse nakon nedavnih finansijskih kriza širom svijeta će biti usmjerene na pronalaženje mogućnosti za minimiziranje rizika sa kojim zemlja može da se suoči za vrijeme i nakon otvaranja finansijskog računa.

U završnim napomenama biće razmatrana prakticna pitanja sa kojima se regulatorna tjela koja sprovode ovaj proces mogu susresti.

Globalizacija kao rezultat finansijskih integracija u razvijenim ekonomijama

Revolucionarne promjene koje je donjela informaciona i komunikaciona tehnologija savremene epohe su iz korjena transformisali industriju finansijskih usluga na medjunarodnom nivou. Komijuterska povezanost tržišta je investitorima omogućila pristup informacijama o cijenama i prinosima pojedinih hartija od vrijednosti po izuzetno niskim troškovima i u realnom vremenu. Investitori iz različitih regiona svijeta i različitih vremenskih zona baziraju svoj portfolio na bazi tržišnih signala, rukovodjeni maksimizacijom profita. Na drugoj strani ta ista tehnologija ostavlja sve manje prostora za nacionalne vlasti da regulišu tržište i kretanje kapitala mimo medjunarodnih standarda. Investitori traže jednake uslove za plasman u bilo kojoj zemlji. Odlučivanje shodno riziku i profitu nameće potrebu da se nacionalne vlasti sve više takmiče u stvaranju povoljnog ambijenta za privlačenje investitora. Ponuda ide u susret tražnji. Empirijski podaci govore da je kao rezultat liberalizacije kapitalnog računa kod većine svjetskih ekonomija došlo do izuzetno velikog porasta ukupnog obima trgovanja na svjetskom nivou ali isto tako i do porasta kolebanja kapitalnih tokova. Nesmetan i slobodan protok kapitala je doprinio većem obimu investicija, bržem rastu i porastu standarda u mnogim zemljama širom svijeta. Medjunarodna mobilnost kapitala zatvara jaz u štednji izmedju zemalja koje imaju nedostatak sredstava i zemalja koje imaju deficit sredstava za plasman. Zemlje uvoznice kapitala kroz mehanizam finansijskog tržišta privlače slobodan kapital za finansiranje produktivnih investicionih projekata i podstiču rast privrede dok medjunarodni investitori diversifikuju rizik i ostvaruju veću stopu prinosa nego što bi imali na domaćem tržištu.

Razvijene tržišne ekonomije koje karakteriše spontani razvoj tržišta kapitala i adekvatne makroekonomске politike kao što je fiskalna politika i kvalitetna prudencionalna politika bankarske supervizije su smanjile ili u potunosti eliminisala neefikasnost koja može proistjeći iz globalnog kretanja kapitala. Hipoteza da je finansijsko tržište efikasno i da je regulisano zakonom tržišta: ponude i tražnje.

Korelacija⁷⁴ izmedju finansijskih tržišta – razvijena tržišta⁷⁵

Na osnovu rezultata korelacije na bazi dostupnih podataka⁷⁶ sa tržišta kapitala može se zakljuditi da su veze izmedju tržišta, narocito visoko razvijenih finansijskih tržišta postale sve jače u poslednjih 15 godina. Era informacione tehnologije je sa sobom donjela veoma brz prenos informacija sa jednog tržišta na drugo. Vijest koja se nekada smatrala nacionalnom vješću i za očekivati je bilo da uzdrma samo domaće tržište u uslovima visoko integrisanih tržišta postaje signal koji se veoma brzo absorbuje na medjunarodnom tržištu i postaje snaga koja utiče na tržišno odlučivanje i pozicioniranje investitora. Naravno, potrebno je istaći da sama korelacija ne govori ništa o uzročnosti tj. nema objašnjavajuću moć za sve ekonomske faktore koji utiču na tržišno odlučivanje. Ona samo predstavlja grafički prikaz promjena na tržištima a na intuiciji ekonomista ostaje da donesu zaključke o uzrocima.

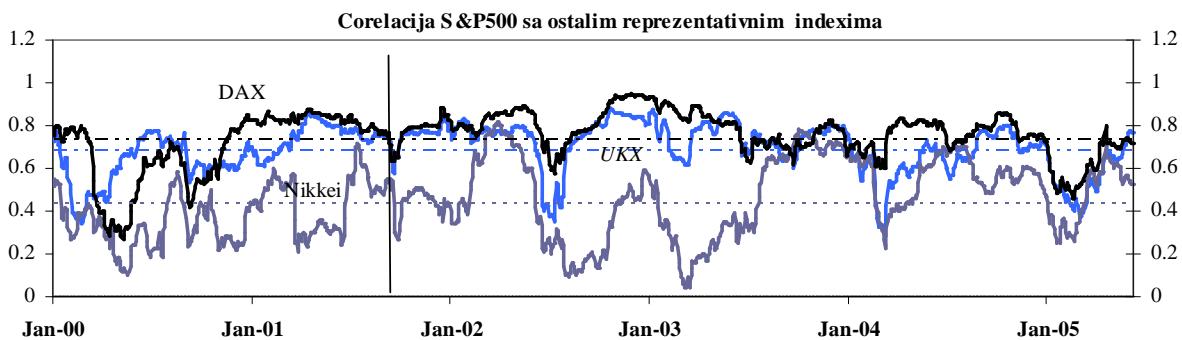


Graf br. 1

⁷⁴ U računanju korelacija korišćena je petodnevna promjena u cijenama a ne sama razlika u cijeni hartija od vrijednosti sa ciljem eliminisanja eventualnih sumnjivih promjena cijena (lažni signal). Nedeljna kretanja su korišćena i iz razloga što pojedina tržišta operisu u različitim vremenskim zonama tako da se na ovaj način izbjegao vremenski jaz. Korišćen je mjesecni- za kratkoročna kretanja; i tromjesečni- za dugoročna kretanja prozor (“window”) da bi se iskazao vremenski period na osnovu kojeg je korelacija računata

⁷⁵ Tržišta: Sjedinjenih američkih država, Japana i Njemačke kao dominantnog predstavnika Eurozone

⁷⁶ Bloomberg L.P. dominantan izvor podataka



Graf br:2

Slike koja proizilazi iz grafikona upućuje na zaključak da su razvijena tržišta visoko integrisana u dugom roku i da se signali sa jednog tržišta veoma efikasno prenose na druga. Jedno od mogućih objasnjenja u prilog ovoj tvrdnji jeste da su biznis ciklusi pojedinih nacionalnih ekonomija postali više medjunarodno sinhronizovani u poslednje vrijeme; informacije su postale više slobodne i dostupne investitorima; multinacionalne kompanije su proširile polje svog djelovanja i postale distributeri razvoja; pojava novih oblika trgovanja na finansijskim tržištima, narocito pojava hedging (hedge) fondova je donjela aktivniju ulogu ovih institucija u exploatisanju extra profita koji se javlja zbog razlike u cijeni pojedinih hartija od vrijednosti (arbitrage opportunities). Graf 1 i 2 govore u prilog visokoj povezanosti (mjereno dugoročnom korelacijom) između razvijenih tržišta gdje investitori veoma brzo apsorbuju informacije. Pad korelacije, kao primjer 11 septembar (obilježen na graficima) na tržištu obveznica i tržištu akcija govori da je u datom trenutku vremena nacionalna vijest uticala na tržište i smanjila nivo korelacije. Brz oporavak nivoa upućuje da je signal prenesen na ostala tržišta, bilo da je došlo do širenja rizika na globalnom nivou i na taj način pada cijena ili da se dotično tržište oporavilo od šoka. I jedna i druga pojava upućuju na ponovni porast korelacije.

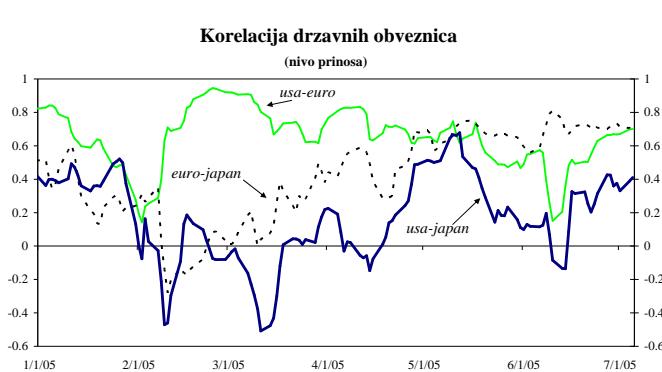
Prenošenje signala sa tržišta na tržište: rezultati korelacije u kratkom roku

Shodno rečenom u tekstu, informaciona tehnologija je omogućila izuzetno brz transmisioni mehanizam za investitore. Investitori svoja očekivanja koja su ujedno i nosioci odlučivanja baziraju na osnovu signala koje prepoznaju na tržištu, nacionalnom i globalnom jer na taj način diversifikuju rizik. Prepoznavanje signala sa tržišta od cisto buke koja se s vremenom na vrijeme pojavi razdvaja manje ili više profitabilne investitore. Signal sa tržišta može biti nacionalna vijest koja će imati uticaj samo na lokalnom tržištu i kroz filter korelacije oboriti nivo korelacije tog tržišta sa ostatkom svijeta ili ga prenjeti dalje sa vremenskim jazom, primjer

monetrne politike u USA ili vijest koja će uticati uniformno na sva tržišta bez efekata na nivo korelacije, primjer rasta cijena nafte u 2005 god. (cijene hartija od vrijednosti se kreću u istom smjeru i nivo korelacije ostaje isti). U nastavku teksta biće prikazana obije pojave.

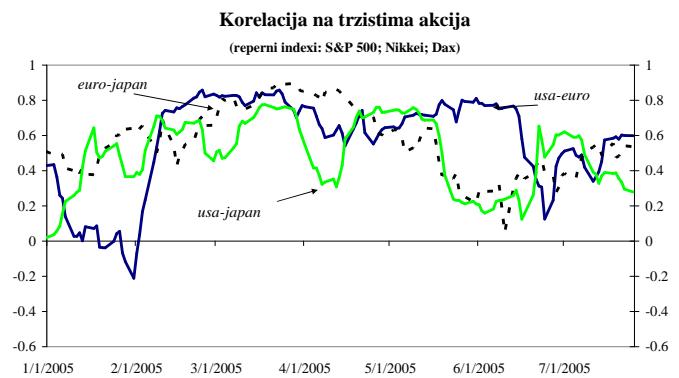
Americko finansijsko tržište se može okarakterisati kao dominantno tržište u kreiranju signala koje utiče na ostala tržišta. Visoka razvijenost instrumenata sa kojima se trguje dominira na svjetskom nivou. Kao primjer regionalnog uticaja i dominacije jednog tržišta nad ostalima može se izdvojiti i tržište Njemačke za evropske zemlje takodje. Japan u svom razvoju prati sopstveni put kao rezultat geografske udaljenosti ili/i nezavisne makropolitike koju ova zemlja sprovodi.

Za ilustraciju kako se nešto što je u prvom trnutku zvučalo kao nacionalna vijest (povećanje Fed Fund stope za 25 bazičnih poena) pretvorilo u medjunarodni signal može se izdvojiti nedavna panika među investitorima u martu 2005. godine da će američke monetarne vlasti više nego najavljeni pritegnuti monetarni politiku. Umjesto najavljenih 25 bazičnih poena, koje bi za rezultat imalo samo trenutni pad u korelaciji prinosa sa ostalim razvijenim zemljama investitori su počeli špekulisati o mogućem povećanju Fed stope za 50 bazičnih poena. Kako je ova vijest uticala na tržišta prikazuje se kroz kratkoročnu korelaciju sa ostalim razvijenim tržištima. Pad korelacije u aprilu i ponovno obnavljanje u maju.



Izvor: Bloomberg L.P.

Graf br. 3



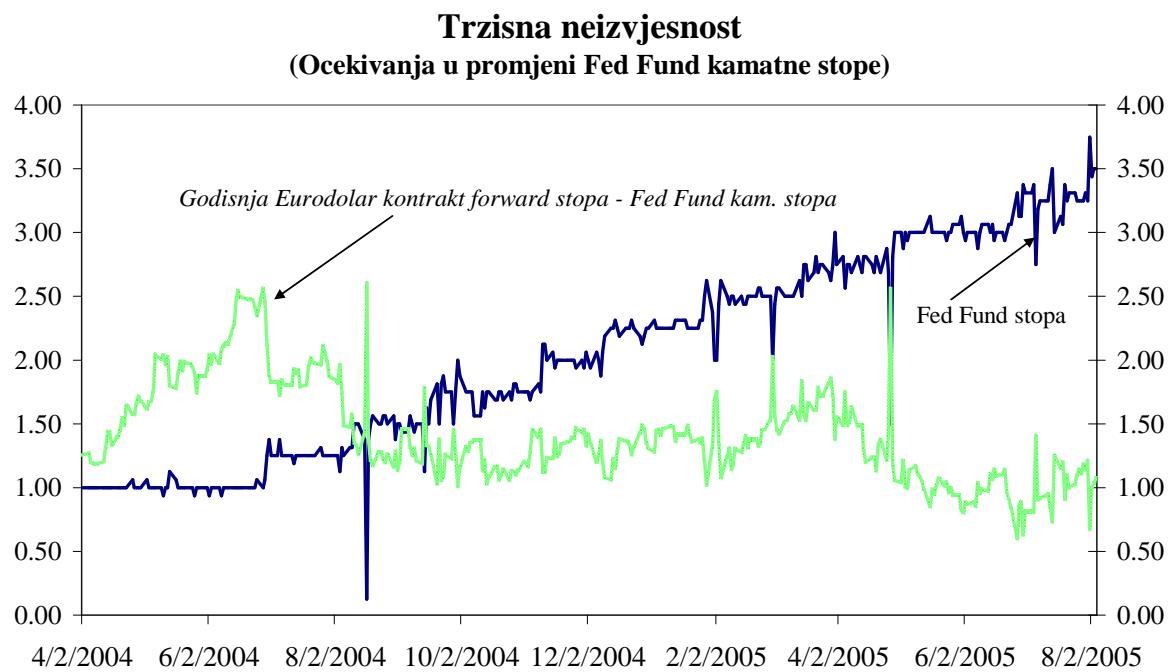
Izvor: Bloomberg L.P.

Graf br. 4

Tržišna neizvjesnost koja se pojavila u ovom trenutku je bila veoma slična sa karakterom episode kada su USA monetarne vlasti najavile restriktivnu monetarnu politiku, povećanje kamatne stope (u julu 2004. god pa nadalje) kao sredstvo za obaranje inflacije.

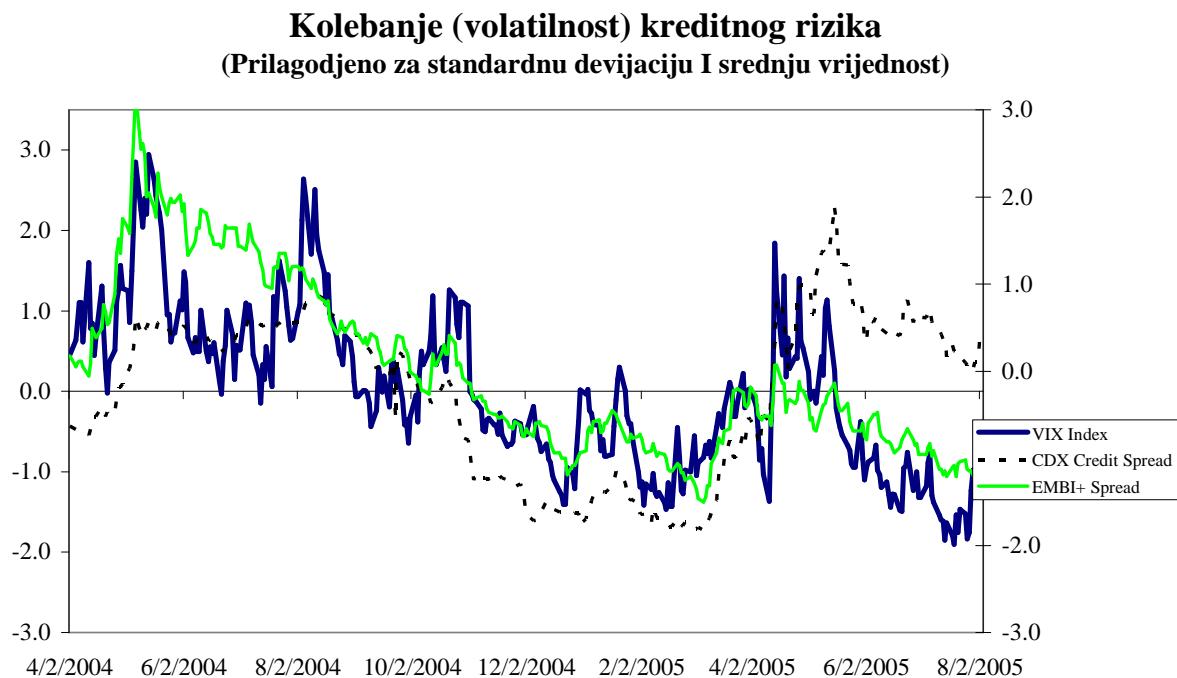
Rizik koji se pojavio kao rezultat ove neizvjesnosti se može sagledati preko razlike u godisnjoj Eurodolar kamatnoj stopi na forward ugovore i tekućoj Fed stopi. Ova razlika govori kakva su bila predviđanja investitora od stvarnih nivoa tj odstupanja

u očekivanjima od realnih dešavanje godinu dana prije srvarnog trenutka. Najveća neizvjesnost je bila na početku i prvim novostima da monetarne vlasti ulaze u povećanju kamatne stope (na grafu 3. jun mjesec). Zatim, shodno transparentnoj monetarnoj politici Fed-a koju su investitori inkorporisali u svoja očekivanja neizvjesnost je dobila opadajući trend pribлизавајуći se nuli, što upućuje da su očekivanja u ravni sa realnim dešavanjima. U periodu mart-april panika koja se prosirila medju investitorima je donjela ponovni porast neizvjesnosti.



Izvor: Bloomberg L.P.

Graf br. 5



Izvor: Bloomberg L.P.

Graf br. 6

Graf 4. predstavlja sliku kako se signal koji je unio neizvjesnost medju investitorima odrazio na rizik. Kada su očekivanja na tržištu da će kamatna stopa rasti brže nego što se očekuje, cijene hartija od vrijednosti (akcija i obveznica) oštro reaguju. Ovo može upućivati na korektnost potencijalne i široko rasprostranjene špekulacije koja dominira finansijskim tržištima da se investitori zadužuju na tržištu kapitala i zatim plasiraju pozajmljena sredsta da bi ostvarili kapitalnu dobit. Naravno, ovakav položaj ih stavlja u poziciju da su veoma osetljivi kako na promjenu prinosa na kapital (kamatna stopa) tako isto i na cijenu plasmana izraženu kroz kolebanje (volatilnost) na tržištu date hartije od vrijednosti. Graf 4 daje sliku kako se neizvjesnost manifestuje na volatilnost plasmana i identificuje tržišta koja trpe veći stepen rizika .

U periodu april-jun 2004 god. i početak sprovodenja najavljene monetarne politike u USA volatilnost na tržištu akcija je porasla. Ova dešavanje su imala odraza i na tržišta u razvoju tj EMBI spread je porastao (Ovaj index mjeri odstupanja prinosa na državne obveznice u zemljama u razvoju od državnih obveznica u Americi). Veća razlika-spread implicira veće odstupanje u prinosnim stopama izmedju Amerike i tržišta u razvoju tj veći rizik za zemlje u razvoju. Restriktivna monetarna politika u

Americi je unjela neizvjesnost kod zemalja u razvoju i pitanje da li će se moći i dalje zaduzivati na finansijskom tržištu kao do tog trenutka. Filozofija: “poslednji u igri prvi van igre” je često veoma prisutna na finansijskim tržištima.

Za razliku od ove episode kada se neizvjesnost odrazila na tržišta u razvoju u periodu mart-april 2005 god. neizvjesnost je imala odraza ponovo na volatilnost akcija (neizvjesnost na tržištu utiče na investitore tako da su oni više u raspoloženju da izbjegavaju rizik tj. ne plasiraju kapital u akcije već u državne obveznice i na taj način se štite od rizika). U ovom trnutku investitori akcije i obveznice više vide kao alternative za investicije birajući plasmane koji nose manje rizika. Pored tržišta akcija ovaj signal je imao visoki uticaj na USA kreditni rizik “spread” visoko prinosnih akcija (US high-grade credit risk spreads). U ovom periodu došlo je do naglog porasta “default” stope na kredite – neizmirivanja obaveza naročito kod tri dominantne kompanije u USA: General Motors, IBM I Ford. Na grafu 4 kolebanje kreditnog rizika je prikazano preko izvedenih indeksa⁷⁷ koji su kreirani od strane finansijskih institucija ili konsalting agencija da prikažu ovu pojavu. Sa ciljem uporedivosti pokazatelja korisćen je “Z-score”,⁷⁸ serija.

Kao primjer nacionalne vijesti koja nije uzdrmala ostala tržišta može se istaći nemiri u Kini protiv Japankih investicija, tržište reagovalo samo u Japanu ili neizglasavanje povjerenja evropskom ustavu u Francuskoj i Holandiji, tržište reagovalo samo u Evropi. U oba ova slučaja dolazi do pada korelacije datog tržišta sa ostalim razvijenim tržištima.

⁷⁷ **VIX index: Cikago Board Options Exchange SPX Volatility Index** objasnjava buduću procjenu tržišne volatilnosti (kolebljivosti) kao ponderisanu vrijednost određenog broja značajnih pokazatelja koji objašnjavaju volatilnost.

I B O X U H V 2 index: Credit Default Swap Spread je razlika između cijene na hartiji (par value) i cijene u razlicitom vremenu dospijevanja (maturity price to par value)

E M B I + X A R index: Emerging Market Bond Indices Stripped Spread EMBI+ ex Argentina Closing Values je JP Morganov index koji obuhvata ponderisanu vrijednost na tržistu obveznica zemalja u razvoju: Argentina,Brazil, Bugarska, Hrvatska , Cile, Kina, Kolumbija, Dominikanska Republik, Ekvador, Egipat, El Salvador, Madjarska, Indonezija, Liban, malazija, Maroko, Mexiko, Nigerija, Pakistan, Panama, Peru, Filipini, Poljska, Rusija, Srbija, Juzna Afrika, Tailand, Tunis, Turska, Ukrajina, Urugvaj, Venezuela

⁷⁸ “Z-score” predstavlja statističku tehniku koja ima svojstvo da za određenu vrijednost pokaze koliko i u kom pravcu odstupa od srednje vrijednosti, iskazanu kroz raspored standardne devijacije.Svaka jedinica u seriji je konvertovana u sopstveni “z-score”. Ovaj način iskazivanja serije je izuzetno upotrebljiv kada se porede serije koje imaju razlike/neuporedive srednje vrijednosti i/ili standardne devijacije.

Finansijski sistem i njegova uloga kao mehanizam kanalisanja sredstava ka najproduktivnijim korisnicima zahtjeva razvijenu institucionalnu infrastrukturu koja će kao prvo, omogućiti sam proces a zatim i podstaći efikasnu alokaciju kapitala da bi se na taj način signali kvalitetno prepoznali i ne bi dolazilo do asimetričnih informacija. U takvim uslovima svaka informacija, bilo da se radi o ekonomskoj, političkoj ili čak i o prirodnoj nepogodi dobija svoju upotrebnu vrijednost na tržištu.

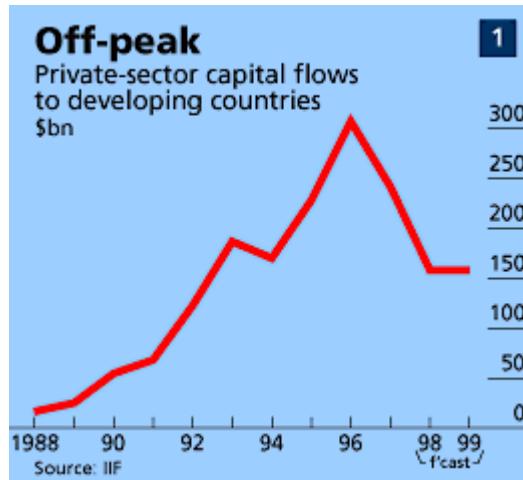
Liberalizacija finansijskog sektora u zemljama u razvoju: Zamka deregulacije u nesavršenim tržištima

Globalizacija: Nosilac razvoja uz rizik pojave finansijske krize

Finansijsko otvaranje ne znači uvjek motornu snagu razvoja. U nedavnoj praksi se pokazalo da liberalizacija može krenuti i u suprotnom pravcu, vodeći sistem u finansijsku krizu sa veoma katastrofalnim posledicama po nacionalnu ekonomiju. Istorija finansijskih kriza nije fenomen danasne epohe. Ona datira još od 17. vijeka (1637 godine) kao prvog oblika špekulacija na tržištu "lala" kriza u Holandiji poznata kao "Tulip crisis", zatim slom berze u Americi, kriza 1992 ERM u Evropi nakon toga slijedi niz kriza u zemljama u razvoju: Mexiko 1994 god.; Azijska kriza 1997; Rusija u isto vrijeme, Argentina 2001.

Nakon svakog kraha na tržištu, iz regulatornih kuća su nicale nove regulacije i nastajale nove institucije. Breton Vud, Bazel I; Bazel II; IOSCO, (International Accounting Standards Committee) standardi itd.

U ovom radu biće dat samo kratki opis dešavanje u nedavnim krizama zemalja u razvoju kada stvari u ekonomiji krenu da se pogoršavaju i vode ka krizi. Karakteristika finansijskog sistema uglavnom u svim zemljama u razvoju jeste da je finansijski sistem još uvjek plitak i nerazvijen, supervizija i regulacija u početnoj fazi razvoja a devizni kurs najčešće fixan jer ima ulogu sidra, stabilizatora inflacije. Skidajući restrikcije, lokalne banke, preduzeća i država zadužuju se bez granica i često bez ekonomске logike. Investitori privučeni visokim prinosima posudjuju bez stroge evaluacije rizika. Dolazi do nepoklapanja ročne i valutne uskladenosti između potraživanja i obaveza. Domaći akteri se zadužuju kratkoročno u čvrstoj valuti, plasiraju dugoročno u domaćoj i onog trenutka kada novi (najčešće strani) kapital prestane da pristiže (iz razloga panike, nepovjerenja) ili/i da se povlači već postojeći nastaju problemi koji najčešće vode u krizu. (graf 7). Visok priliv a zatim odliv kapitala u zemljama u razvoju proizvodi finansijsku paniku koja dovodi prvo do nestabilnosti a zatim i do krize. Na grafu se vidi kriza u Mexiku 1994 god. Azijska i Ruska kriza 1997-1998 godina.



Graf br. 7

Principi razvoja institucionalnog okruzenja kao polazna osnova za uspješno korisćenje otvorenih granica

Na osnovu analiziranja dešavanje (uzroka i posledica) u ekonomijama koje su nedavno prošle negativno iskustvo liberalizacije i pretrpljeli velike štete, u teoriji su se izdiferencirali bazični principi razvoja institucionalnog okruženja sa ciljem davanja smjernica za kvalitetno sprovodjenje liberalizacije da bi se minimizirali rizici ali u isto vrijeme ostvarile koristi od međunarodnog kretanja kapitala:

Razviti i zastititi svojinska prava. Investitori neće ući u plasman u koliko nisu veoma sigurni i zastićeni da im niko neće osporiti pravo na upotrebu svojine i naročito pravo na prisvajanje prinosa. Zaštićena svojinska prava su neophodna i kreditorima kod uzimanja kolateralata i garancije od dužnika sa ciljem eliminisanja ili bar minimiziranja problema asimetričnih informacija, negativne selekcije i hazardisanja od strane dužnika

Jačanje pravnog sistema. Da bi svojinska prava bila na pravi način zaštićena pravni sistem mora biti efikasan tj omogućiti sprovodjenje ugovora pravedno i brzo. Takvo pravno okruženje smanjuje mogućnost pojave moralnog hazarda i podstiče posudjivanje/investiranje. Pod moralnim hazardom se podrazumjeva situacija kada je jedna strana u transakciji potstaknuta da prenese troškove svojih odluka na drugu

stranu a da ne trpi štetu.⁷⁹ U finansijskom svijetu, u koliko postoji mogućnost pojave asimetričnih informacija⁸⁰ unosi sumnju kod investitora u kredibilitet dužnika. U ovakvim situacijama kreditor najčešće zahtjeva izuzetno striktne uslove i veoma visoku zaštitu ugovora, naročito po pitanju kolateralna da bi se zaštitio od situacije gdje dužnik preuzima mnogo veći rizik nego što bi trebao. Naravno, ovakvi uslovi mogu biti realizovani samo ako pravni/sudski sistem funkcioniše na način da obezbjedi poštovanje ugovora. U koliko dodje do suprotnog, investitor neće ulaziti u plasmane a na drugu stranu će se pojaviti nerealizovane pogodne investicije. Nepovjerenje u pravni sistem najčešće najviše pogadja mala i srednja preduzeća jer su ona prva koja ne mogu naci alternativni način eksternog finansiranja. Ova preduzeća su najčešće motorna snaga razvoja u ekonomijama u razvoju u prvim fazama tranzicije i u koliko ne pronadju finansijska sredstva na tržištu često ostaju samo potencijalna snaga razvoja.

Smanjenje/eliminisanje korupcije. Smanjiti korupciju je takođe pojava koja vodi jačanju zaštite svojinskih prava ali isto tako potpori pravnog sistema. Investitori suočeni sa ekstra troškovima i rentama koje nisu planirali da plate ne ulaze u plasmane. Naprotiv, spoznaja korumpiranog okruženja unosi neizvjesnost kod investitora i sumnju u tržišnu konkurenčiju u koju su planirali da udju sa sopstvenim konkurentskim prednostima.

Kvalitet finansijskih informacija. Kvalitetne informacije na finansijskom tržištu su neophodne za njegovo dobro funkcionisanje. Na bazi tačnih informacija kreditori će moći da procjene profitabilne projekte od rizičnih i alociraju sredstva efikasno. Negativna selekcija⁸¹ će onemoguciti realizaciju dobrih investicija. Da bi se prevazišao ovaj problem, računovodstveni standardi, inkorporisani u zakonski okvir moraju pružiti povjerenje u ispravnost podataka. Odgovornost računovodja je da na

⁷⁹ Opisni primjer ove situacije jeste da osoba koja ima osiguranje protiv pozara mnogo manje vodi racuna I ne polaze puno paznje na opasnost od pojave vatre, znajuci da su troskovi pozara preneseni na vatrogasno odjeljenje

⁸⁰ Asimetrična informacija znači da jedna strana u transakciji zna manje o predmetu transakcije od druge strane. Deskriptivni primjer ove pojave je prodaja polovnih kola kada prodavac ima mnogo više informacija nego kupac. Iz ovakve situacije najčešće proizilaze tri problema od kojih svaki vodi ka neefikasnim i nestabilnim tržistima? odliukama. (1) Negativna selekcija; (2) moralni hazard i (3) ponasanje u hordi.

⁸¹ Kada kreditor ne može da napravi razliku između dobrih i losih dužnika, on najčešće pribjegava strategiji da svoj kapital ustupa po nekom prosjeku između te dvije kategorije. Prinosna stopa koja će obezbjediti dovoljno pokrice za preuzeti rizik. Za kvalitetno preduzeće ovo su visoki troskovi, za rizично preduzeće povoljna prilika jer u suprotnom nebi imalo drugi izvor finansiranja. U takvoj situaciji dobri dužnici traže alternativna rešenja zaduzivanja a u bilansu kreditora ostaju I gomilaju se samo losi dužnici I plasmani.

pravi način izgrade kreditnu istoriju svojih klijenata što će im omoguciti lakse poslovanje na tržištu.

Poboljsati korporativno upravljanje. Razvijeno tržište akcija i obveznica na nivou preduzeća otvara novi izvor za finansiranje. Kao nužna pretpostavka ovakvog zaduživanja, investitori moraju imati uvida u upravljanje preduzećima u koja će uloziti svoj kapital. Interna i eksterna pravila koja regulišu poslovanje i upravljanje preduzećima moraju biti u skladu sa poslovnom etikom da menadžeri neće zloupotrebiti kapital u svoju korist. U koliko menadžeri imaju motiv da potkradaju kompaniju niko neće biti stimulisan da ulaže u takva preduzeća.

I kao poslednje ali ne i najmanje značajno, *smanjiti intervenciju i uplitanje države u privatni/biznis sektor.* Preveliko uplitanje države u poslovno odlučivanje, naročito kod alokacije kredita će onemogućiti priliv kapitala u efikasnu alokaciju. Svi akteri koji nisu profitno motivisani i ne snose punu odgovornost za donešene odluke (pr. Javna preduzeća, državna preduzeća, agencije, političke partije, kampanje..) će unjeti neregularnosti i hazardisanje na tržištu i onemogućiti cjenovni mehanizam da funkcioniše na pravi način.

Imajući u vidu opasnosti gore iznesene, liberalizacija kroz finansijsku globalizaciju može se usmjeriti na pravi način. Strane finansijske investicije donose zdravu konkurenčiju i unapređuju postojeći finansijski sistem. Domaće finansijske institucije suočene sa problemom negativne selekcije tj. gubljenja kvalitetnih potrošača će ići u susret reformama a ne u kontra smjeru. Pravno okruženje koje investitori zahtjevaju će samo podstići vlasti nacionalne zemlje, kreirati pritisak, da se sistem uredi na način da svakom obezbjedi iste uslove. Na ovaj način kapitalno otvaranje će povećati likvidnost sistema, sniziti troškove kapitala i ostvariti ulogu mehanizma za efikasnu alokaciju.

Dobre i loše strane sprovodenja finansijskog otvaranja u zemljama u razvoju

Kada se govori o liberalizaciji veoma je teško dati i predloziti generalna formula uspjeha.

Hausmanova formula:

Globalizacija = (otvorenost ekonomije + zdrav novac)x vlasnicka prava

upućuje na varijable koje determinišu funkciju globalizacije ali ne i faktore koji utiču na same varijable. Uprkos opsirnoj teoriji napisanoj iz ove oblasti veliki je broj pitanja na koje poстоji veliki broj alternativnih odgovora. Svaka alternativa za sebe

nosi svoje potencijalne sanse i opasnosti. Da je tržište predvidivo nebi poštojalo toliko teorije. Da je tržište regulisano samo ponudom i traznjom nebi poštojale eksternalije.

Odgovorne vlasti koje sprovode ovaj proces treba da obrate pažnju da li i u kojoj mjeri su sledeće pitanja zastupljena u nacionalnim ekonomijama. Da li je moguće “pripremiti teren” i na taj način ostvariti koristi od otvaranja.

1. Trgovinske integracije kao način da se obezbjedi povećana elastičnost izvoza u slučaju finansijskog stresa, tako da zemlja ima finansijsku fleksibilnost sopstvenih izvora ukoliko dodje do iznenadnog prestanka priliva kapitala
2. Upravljanje dugom (izbjeci valutnu i ročnu nepodudarnost u obavezama i potrazivanjima) kroz propisivanje kodova i standarda, pravila jednaka za sve nacije. Ovakva strategija dovodi do smanjenja kreditnog rizika (default risk). Razvijati dužnicke instrumente (tržište kapitala) kao alternativu tržištu novca. Ovi izvori finansiranja cesto imaju duzu ročnost i teze se desava povlačenje “ad hoc”. Kada se dogode lose stvari tržište novca presusi veoma brzo a kreediti postanu jako skupi.
3. “Self insurance”: sopstveno osiguranje. Stvaranje rezervnih fondova, kako na nivou preduzeća, finansijskih institucija tako i na nivou drzave. Svaki sektor treba da se rukovodi filozofijom “koliko rizika toliko osiguranja”. Alociranje rizika shodno nosiocima onemogucava pojavu asimetričnih informacija i hazardisanja sa tujim novćem.
4. Izbjegavati djelimičnu dolarizaciju. Ova pojava u bilansima banaka i preduzeća najčešće vodi ka valutnim neslaganjima izmedju aktive i pasive i uveliko doprinosi povećanju rizika deviznog kursa. Devalvacija valute je često rezultat pritiska koji dolazi sa prvim znacima krize bilansa plaćanja. U ovom slučaju cijenu devalvacije plaćaju svi.

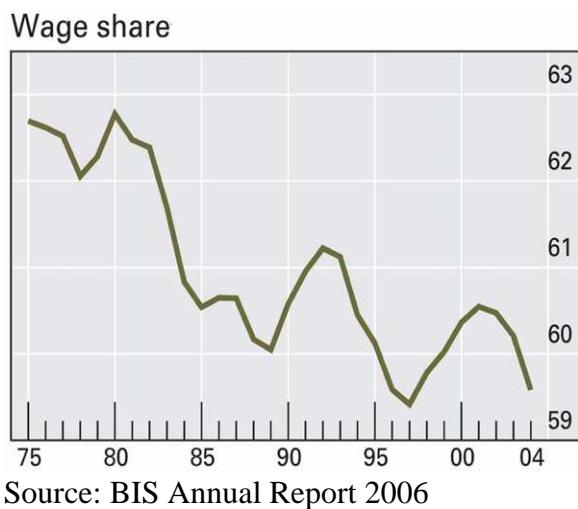
Procesi globalizacije i integracija sve više primoravaju nacionalne ekonomije na određeno usklađivanje sa svjetskim ekonomijama, a naročito što se tiče kvaliteta proizvoda, specijalizacije i standarda pojedinih proizvoda, kompetitivnosti i stručnosti radne snage. Globalizacija utiče i na druge oblike ponašanja: na novine u proizvodnji i na načine potrošnje, na vrste ustanova, kvalitet i oblike socijalnog života, kulturne dimenzije sve do oblika političkog organizovanja. Iz perspektive malih i otvorenih ekonomija sve više se govori o prihvatanju “gotovih rješenja”. Na tržištu roba i kapitala nacionalni akteri postaju “price takers” a na političkom tržištu vlade postaju “policy takers”. Ovo u osnovi znači da se privredni akteri specijalizuju za proizvodnju roba i usluga koje zadovoljavaju potrebe međunarodne

tražnje i to po cijeni koju ta tražnja formira. Takođe, i cijene faktora proizvodnje se otvaranjem granica formiraju na svjetskom tržištu što daje malo prostora za domaće politike da djeluju. Dolazi do internacionalizacije ali i do konkurenkcije među državnim aktivnostima. Kapital traži iste uslove plasiranje i kreatori nacionalnih politika na taj način sve više prihvataju globalne politike kao date.

Proces globalizacije donosi i prve konflikte između onih koji "imaju" i onih koji "nemaju". Između onih koji imaju suviše veliku "moć" i onih koji takvu moć nemaju, već se od njih traži da "slijede" moćne. Na toj osnovi se danas se polarizuje savremeni svijet i javljaju proponenti i oponenti globalnih tokova.

Kao negativni pojave u teoriji se izdvajaju takozvane anomalije tržišta na polju socijalnog raslojavanja a koje sa sobom nosi socijalne posledice. Moć pregovaranja oko plata postaje sve manja u situaciji kada kapital može da bira zemlju (udio plata u ukupno dodatoj vrijednosti opada). Na drugoj strani taj isti kapital uslijed sve većih tehnoloških dostignuća stvara sve više vrijednosti (raste produktivnost) i sav taj višak prinosa prisvaja kapital (višak od povećanja produktivnosti i višak od smanjenja plata). Empirijska istraživanja, takođe, pokazuju ove tendencije i prikazana su na sledećim grafikonima.

Graf br. 1

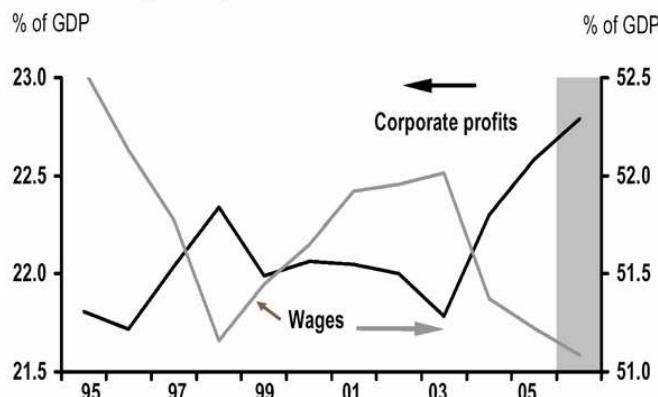


Graf br. 2 Profit share



Graf br. 3

Euro area: wages and profits



Source: BIS Annual Report 2006
WWR

Graf br. 4



Source: Merrill Lynch:

Međutim prednosti otvorenih granica , prednosti od efikasnije alokacije resursa i besplatnog transfera znanja, rast produktrivnosti faktora proizvodnje, disperzija rizika postaju benefiti na dugi rok koji se ne može potcenjivati..

U malim ekonomijama, domaća ekonomija najčešće dobija više nego gubi od međunarodne podjele rada

Literatura:

1. Andrew Berg, Catharine Pattillo, "The Change of Predicting Economic Crises", (IMF), Journal of Economic Notes
2. Barry Eichengreen, Michael Mussa, Giovanni Dell'Arriccia, Enricha Detragiache, Gian Maria Nillesi Ferret, " Liberalizing Capital Movements" ,Ocasional Paper 172, IMF
3. Carl E. Walsh, Monetary Theory and Policy, the MIT Press 2003
4. David Bigman, The Pros and Cons of Globalization in the Developing World, Review of the Theoretical Issues and the Empirical Debate
5. Eduardo Borensztein (Inter-American Development Bank) and Paolo Mauro (IMF), "Debt Structure in Emerging Economies"
6. Francisco and Luis Rivera-Batiz, International finance and open Economy Macroeconomics
7. Fredrick Mishkin, "Getting Financial Globalization Right" NBER,

8. **Lucy White** (Harvard Business School) with Alan D. Morrison (University of Oxford,) "Financial Liberalisation and Capital Regulation in Open Economies"
9. **Nienke Oomes** (IMF) and **Kenichi Ueda** (IMF) with Abdul Abiad (IMF) "The Quality Effect: Does Financial Liberalization Improve the Allocation of Capital?"
10. Philip Hardwick, Bahadur Khan, John Langmead; "An Introduction to Modern Macroeconomics"; Longman Group; 1994
11. Rudiger Dornbusch, Open Economy Macro-economics, BasicBooks1980
12. Stephen Redding, „The dynamics of international Specialization“, Centre for economic policy research, London, studija broj 2287.
13. Veselin Vukotic; "Makroekonomski racuni i modeli", CID, 2002

<http://www.bloomberg.com>

<http://www.federalreserve.gov>

<http://www.economist.com/surveys/>

<http://www-int.imf.org/newindex.asp>

<http://www.bis.org>

<http://www.ml.com>

<http://www.ubs.com>

Rajko Novićević*

Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća

Abstract:

Considering that activities in a company are numerous and various, the company defines many types of policies and they are divided into general and particular ones. Policies of Human Resources obtaining and development in a company (personnel policies) is a particular, that is a functional policies in a company. Its definition is based on its characteristics, such as: policies of Human Resources obtaining and development in a company is a particular one linked to other ones in a company; as a conscientious management activity in a company this policies helps to set goals that are connected to Human Resources and should be realized in a definite period. This policies also helps to establish tasks, principles and criterion from the field of Human Resources management function in a company, as well as, methods, acts and means for their realization. Contents of this policies is determined by socio-economic status of Human Resources and it is in a function of their determined rights, obligation and responsibilities realization. On this policies establishing very important influence has surrounding of a company as well as a development level of Human Resources management function in the very company.

Importance of adequate formulated policies of Human Resources obtaining and development in a company resulted from the fact that policies is related to Human potential and with its competences, experiences and motivation presents a limitative factor of each company development.

Key words: policies, obtaining, development, human resources, company.

1. Pojam i osnovne karakteristike politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa

Da bi adekvatno mogli definisati politiku pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, kao jednu od najznačajnijih funkcija menadžmenta, moraju se izvršiti određena terminološka i pojmovna razgraničenja. U našoj i svjetskoj literaturi postoje znatne razlike u definisanju osnovnih pojmoveva menadžmenta ljudskih resursa. Jedan od takvih pojmoveva jeste i pojam ljudski resursi. U praksi se pojam ljudski resursi zamjenjuje sa nizom srodnih termina kao što su: kadrovi, personal, radna snaga,

* Ministarstvo odbrane Crne Gore

radnici, zaposleni, ljudski potencijali i dr. Kod drugih pojmoveva iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa je situacija veoma slična što unosi izvjesnu konfuziju i nerazumljivost i znatno otežava komunikaciju među stručnjacima iz ove oblasti.

U oblasti menadžmenta, stručnoj i naučnoj javnosti, termin ljudski resursi je novijeg datuma i sve više uzima primat nad ostalim njemu srodnim terminima. To je svakako i opravdano kada se ima u vidu da se pod njim podrazumijeva jedini obnovljivi i kreativni resurs svakog preduzeća, odnosno organizacije. Ostali resursi preduzeća su potrošni i ograničeni. Termin ljudski resursi razvio se u okviru menadžmenta sa ciljem izjednačavanja ovog resursa sa ostalim resursima preduzeća bilo u pogledu troškova bilo u pogledu njihove veze sa procesom rada. Tretiranje zaposlenih kao ljudski resursi otpočinje kada je menadžment preduzeća preuzeo brojne poslove i aktivnosti vezane za zaposlene a koje su ranije obavljali kadrovski menadžeri.

Takođe, dosta upotrebljavan naziv kao sinonim za termin ljudskih resursa jeste termin "personal". Personal označava osoblje, odnosno ukupnost zaposlenih u nekom preduzeću. Izведен je iz pojma "person" što znači ličnost, osoba. Uvidjelo se da naziv personal, kao zbirna imenica, izražava određenu negaciju ličnosti zaposlenih u smislu njihovih ličnih sposobnosti te zbog toga T. Laukmanm kaže:[1] "Personal je osoblje bez uvida u ličnost". Zbog toga ovaj termin se skoro više i ne upotrebljava.

Pojam kadar potiče od francuske riječi "le cadre" i pod tim pojmom se podrazumijevaju prije svega zaposlena lica na rukovodećim mjestima i stručnjaci raznih profila.

F. Bahtijarević,[2] koristeći termin ljudski potencijali, pod istim podrazumijeva "ukupna znanja, vještine, sposobnosti, kreativne mogućnosti, motivaciju i odanost kojom raspolaže neka organizacija (ili društvo). To je ukupna intelektualna i psihička energija koju organizacija može angažirati na ostvarivanju ciljeva i razvoja poslovanja".

Pojam politika potiče od grčke riječi "politikos" koja znači državnički, odnosno označava vještinu upravljanja državom. Pojam politika se upotrebljava uвijek kada treba definisati pravila ponašanja bilo koje organizacije ili pak pojedinca u ophodenju sa okruženjem. Zato je pojam politike zauzeo svoje mjesto i u menadžment terminologiji. Pod politikom se podrazumijeva skup mjera i postupaka koji se preduzimaju radi usmjeravanja ljudske djelatnosti bilo koje vrste u određenom pravcu radi realizovanja određenih ciljeva. Definisanjem određene politike preduzeća preciziraju se određeni principi, načela, stavovi, metode i kriterijumi pomoću kojih se usmjeravaju sve poslovne aktivnosti preduzeća.

Politika sužava djelokrug ličnog promišljanja, tako da preduzeće, u glavnim pitanjima, skladno djeluje.

S obzirom da su poslovne aktivnosti preduzeća veoma brojne i raznovrsne preduzeće definiše više vrsta politika i sve se mogu podijeliti na opšte i posebne. Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća spada u posebne, odnosno funkcionalne politike preduzeća. Kao osnov za definisanje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa treba da posluže sledeće njena obilježja:[3]politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa je posebna politika, povezana sa ostalim politikama preduzeća; ovom politikom, kao svjesnom aktivnošću menadžmenta preduzeća, biraju se ciljevi koje treba ostvariti u određenom periodu; pored ciljeva politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća utvrđuju se zadaci, principi i kriterijumi u oblasti funkcije upravljanja ljudskim resursima kao i metodi, postupci i sredstva za njihovu realizaciju; ciljevi, zadaci, principi, kriterijumi, metode, postupci i sredstva politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa i njen sadržaj izviru iz društveno – ekonomskog položaja ljudskih resursa i u funkciji su ostvarivanja njihovih utvrđenih prava, obaveza i odgovornosti; na utvrđivanje ciljeva, zadataka, principa i kriterijuma politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa u određenoj mjeri svoj uticaj ima i okruženje; nivo razvijenosti politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa uslovljen je stepenom razvoja funkcije upravljanja ljudskim resursima u preduzeću i njegovom okruženju.

Politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa moraju biti usklađeni kako društveni i kolektivni interesi tako i interesi pojedinaca jer u protivnom politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa neće uspjeti mobilisati zaposlene u ostvarivanju zacrtanih ciljeva. Samo ona politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa koja bude osim opštih uvažavala i pojedinačne interese većine zaposlenih biće u stanju da postane svijest i model ponašanja i realizacija njenih ciljeva neće biti dovedena u pitanje. Kroz politiku pribavljanja i razvoja ljudskih resursa zaposleni vide mogućnost za samoaktualizaciju svih komponenti svoje ličnosti što predstavlja izuzetno jak motiv za njenu realizaciju i realizaciju ostalih politika preduzeća. Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa je funkcija menadžmenta koja prije svega vodi računa o ljudskoj komponenti organizacione strukture preduzeća pa je mnogi autori veoma često nazivaju Upravljanje ljudskim resursima, Zapošljavanje i sl. Kao posebna politika preduzeća politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa obuhvata čitav niz mjera koje je nužno preuzeti radi pronalaženja, izbora i upravljanja razvojem ljudskih resursa preduzeća. Politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa realizuju se osnovne funkcije HRM (Human Resource Management) i to:[4] pribavljanje ljudskih resursa, njihova priprema, stimulisanje i zadržavanje u preduzeću. Značaj adekvatno formulisane politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa proizilazi iz činjenice da se ona odnosi na ljudski potencijal organizacije koji sa svojim kompetencijama, iskustvom i motivisanošću predstavlja

limitirajući činilac razvoja svakog preduzeća, odnosno organizacije. Osnovno obilježje svake svrshodne i ciljno osnovane organizacije jeste njena efikasnost i efektivnost, a da bi to postigla organizacija, odnosno preduzeće razvija adekvatan sistem za istraživanje, planiranje i praćenje razvoja ljudskih resursa koji mora biti inkorporiran u dokumentu politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa. D. Guest ističe da je neophodno da politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća obezbijedi:[5] organizacionu integraciju – linjski i top menadžment preduzeća prihvataju razrađenu i visoko koordinisanu strategiju upravljanja ljudskim resursima kao svoju sopstvenu i realizuju je kroz svoju operativnu djelatnost u tjesnoj saradnji sa štabnim strukturama; visok nivo odgovornosti svih zaposlenih, koja podrazumijeva kako identifikaciju sa baznim vrijednostima preduzeća tako i nastojanje i inicijativu u realizaciji ciljeva koji stoje pred njima u svakodnevnom praktičnom radu; funkcionalnost – promenljivost funkcionalnih zadataka, predpostavka napuštanja tradicionalnog, strogo razgraničenje između različitih vrsta poslova, takođe, široko ispoljavanje različitih formi radnih ugovora – potpuna, djelimična i privremena zaposlenost i sl. – i struktuiranost – prilagođavanje na stalne organizacione promjene, socijalne i kulturne novine – elastičnost organizacionog i ljudskog potencijala; visok kvalitet rada i rezultata rada (radna uspješnost), uslova rada – radna situacija, sadržaj rada, zadovoljstvo poslom i uopšte zadovoljstvo zaposlenih.

Posebnost politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa u odnosu na druge politike preduzeća ogleda se u činjenici da se kroz nju posebno izražava socijalna komponenta. U njenom koncipiranju učestvuje više subjekata i ona predstavlja odraz stavova svih njih. Osnove za formulisanje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa leže u strategiji ljudskih resursa koja pak proizilaze iz korporativne strategije, ciljeva, vizije i misije preduzeća. U uslovima rastuće konkurenциje (u broju i strukturi visokokvalifikovanih ljudskih resursa) izolacija politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa od opšte biznis strategije pogubno bi djelovala na uspješnost poslovanja preduzeća u cjelini.

Ljudski resursi su najvažniji faktori proizvodnje i poslovanja uopšte. Stoga je veoma značajno detaljno i svestrano proučiti sve one elemente i faktore koji pri radu utiču na odnos ljudskih resursa prema drugim resursima preduzeća i uopšte na njihov odnos prema radu i rezultatima rada. Pred politiku pribavljanja i razvoja ljudskih resursa postavlja se veoma složen zahtjev a to je da stvori sve neophodne uslove, odnosno odgovarajući ambijent koji će omogućiti pravilno i puno korišćenje raspoloživog potencijala ljudskih resursa kao i njegovog daljeg razvoja i uvećavanja. Politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa se stvara povoljan ambijent za razvoj svih činilaca radne uspješnosti ljudskih resursa. Stoga je veoma značajno nedvosmisleno i precizno je definisati i utvrditi.

2. Područja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa

Brojne su aktivnosti i djelatnosti kojima se ostvaruju određeni zadaci u preduzeću vezani za ljudske resurse. Te aktivnosti i djelatnosti nazivamo područjima politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa i u njih ubrajamo:

- pribavljanje ljudskih resursa,
- orijentaciju ljudskih resursa,
- raspoređivanje i napredovanje ljudskih resursa,
- obrazovanje i razvoj ljudskih resursa,
- motivisanje,
- plate i druge oblike materijalne kompenzacije za rad,
- beneficije i
- zaštitu ljudskih resursa.

U ovom radu težiće će biti ispoljeno na područje obrazovanja i razvoja ljudskih resursa koji su direktno u funkciji ostvarivanja jednog od najznačajnijih ciljeva politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, a to je optimizacija strukture ljudskih resursa. Realizacijom mjera i aktivnosti iz domena ovih područja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa obezbjeđuju se uslovi za unapređivanje znanja i sposobnosti ljudskih resursa, tj. razvoj kompetencija zaposlenih, kao najznačajnijeg činioca radne uspješnosti, što je uslov za povećanje ukupne kompetentnosti i uspješnosti preduzeća. Realizacijom procesa obrazovanja i razvoja ljudskim resursima se pomaže da budu efektivniji na svojim radnim mjestima i da u skladu sa svojim kompetencijama zauzmu odgovarajuću poziciju u organizacionoj strukturi preduzeća. Da bi se uspješno realizovalo ovo područje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa nužno je postojanje adekvatnih planova i programa obrazovanja čiji sadržaji predstavljaju rezultat istraživanja sadašnjih i budućih obrazovnih potreba ljudskih resursa. Obrazovne potrebe ljudskih resursa predstavljaju svojevrsni debalans između postojećih i potrebnih znanja i sposobnosti a koji proističu iz tehničko – tehnoloških i organizacionih promjena i dostignuća. U vremenu u kojem živimo inovacije u tehnologiji i organizaciji su brojne i veoma česte što pred politiku pribavljanja i razvoja ljudskih resursa postavlja veoma složen zahtjev da održi potencijal ljudskih resursa preduzeća efektivnim kako bi svojim kompetencijama mogli uspješno odgovoriti nastalim promjenama i čak im ići u susret.

Područje obrazovanja i razvoja ljudskih resursa ne treba izolovano posmatrati niti tretirati u odnosu na ostala područja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa. Ključno je razumjeti da su promjene moguće samo ako se odaberu najkvalitetniji ljudski resursi, da im se podari moć sprovođenja promjena i neophodna sredstva, podrška i dodatno znanje koje je za to potrebno. Dakle, u osnovi ukupnog promišljanja i djelovanja menadžmenta ljudskih resursa stoji radna uspješnost

ljudskih resursa. Sve aktivnosti menadžmenta ljudskih resursa jesu usmjereni u pravcu razvoja ljudskih resursa i povećanja njihove radne uspješnosti, a samim tim i uspješnosti preduzeća kao cjeline.

3. Uloga, ciljevi i zadaci politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa u oblasti obrazovanja i razvoja ljudskih resursa

Uloga politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa u oblasti obrazovanja i razvoja ljudskih resursa ogleda se u stvaranju odgovarajućih osnova za donošenje adekvatnih odluka iz oblasti unapređivanja kompetencija ljudskih resursa. Te odluke se prevashodno odnose na planiranje, programiranje i realizovanje obrazovnog rada koji se temelji na adekvatno utvrđenim obrazovnim potrebama, odnosno obrazovnom deficitu. U ovom području politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa sprovode se brojne aktivnosti koje je neophodno obavljati u skladu sa određenim obrazovnim standardima. Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća se formuliše u pismenoj formi, najčešće u vidu opšteg akta, i kao takva primjenjuje se na bezbroj situacija koje se često ponavljaju u okviru funkcije upravljanja ljudskim resursima. Kao opšti akt, politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa je obavezujuća za sve subjekte preduzeća čime se postiže neophodna efikasnost u realizaciji njenih ciljeva.

Kao i svaka druga svrshodna ljudska djelatnost tako i politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, u svim svojim područjima i oblastima, ima svoje jasne i definisane ciljeve. S obzirom da je politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa samo jedna od politika preduzeća, njeni ciljevi moraju biti u skladu sa ciljevima preduzeća kao cjeline. Značenje pojma cilja je u prvi mah lako prepoznatljivo ali ipak u njegovom preciznom definisanju nailazimo na izvjesne probleme. D. Wren i D. Voic[6] pod ciljem organizacije podrazumijevaju stvaranje nekog proizvoda ili obavljanje određene usluge, koji imaju vrijednost za njene potrošače. M. Milisavljević i J. Todorović[7] ciljeve organizacije vide kao namjeravana stanja ili situacije u koje preduzeće želi doći na osnovu preuzete planske akcije. Oni odražavaju aspiraciju preduzeća u budućnosti.

Ciljevi politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa u oblasti obrazovanja i razvoja ljudskih resursa su izvedeni i determinisani, polaze od ciljeva organizacije i predstavljaju njihovu konkretizaciju. Ciljevi moraju biti izvedeni i jasno formulisani jer predstavljaju najznačajniji elemenat svake politike pa tako i politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa. Da bi se ciljevi mogli realizovati i da bi imali smisla moraju se podvesti pod odgovarajuće standarde. U tom smislu P. Kotler[8] ističe da različiti ciljevi organizacije – da bi bili korisni, trebaju biti hijerarhijski, kvantitativni, realistični i konzistentni.

Nakon definisanja ciljeva politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa pristupa se njihovoj realizaciji. Da bi se mogli uspješno realizovati, s obzirom na svoju brojnost i složenost, neophodno je izvršiti njihovo raščlanjivanje na konkretnije i uže cjeline koje se nazivaju zadacima politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa. Zadaci predstavljaju konkretizaciju cilja čijim se izvršavanjem postiže određeni rezultat koji je samo dio jedne veće cjeline – cilja. Definisanjem zadataka i njihovim adresiranjem po izvršiocima postiže se puna efikasnost u realizaciji ciljeva politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa.

U oblasti obrazovanja ljudskih resursa neophodno je realizovati brojne zadatke, kao što su:

obezbeđivanje organizacionih, kadrovske, materijalnih i drugih uslova za permanentno usklađivanje kompetencija ljudskih resursa sa zahtjevima procesa rada kroz savremen model funkcionalnog obrazovanja; uključivanje ljudskih resursa u proces obrazovanja tretirati kao radnu obavezu i jednu od ključnih osnova za napredovanje; povećanje materijalnih ulaganja u obrazovanje i razvoj i što šire uključivanje zaposlenih u taj proces; jačanje uloge organizacione jedinice za ljudske resurse u planiranju, programiranju, realizaciji i valorizaciji obrazovnih aktivnosti; angažovanje svih eksperata preduzeća u odvijanju procesa obrazovanja (predavanje, kreativna radionica, instruktaža, treninzi i sl.).

4. Osnove za utvrđivanje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa

Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća je posebna funkcionalna politika preduzeća koja ima ulogu da stvori odgovarajuće osnove za donošenje optimalnih odluka iz domena ljudskih resursa preduzeća. Dobro koncipirana politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa smanjuje neizvjesnost budućih odluka i akcija jer u sebi sadrži brojne elemente kojima se postiže njihova standardizovanost. Najznačajnije karakteristike politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa su: složenost, heterogenost, dinamičnost i analitička zasnovanost.

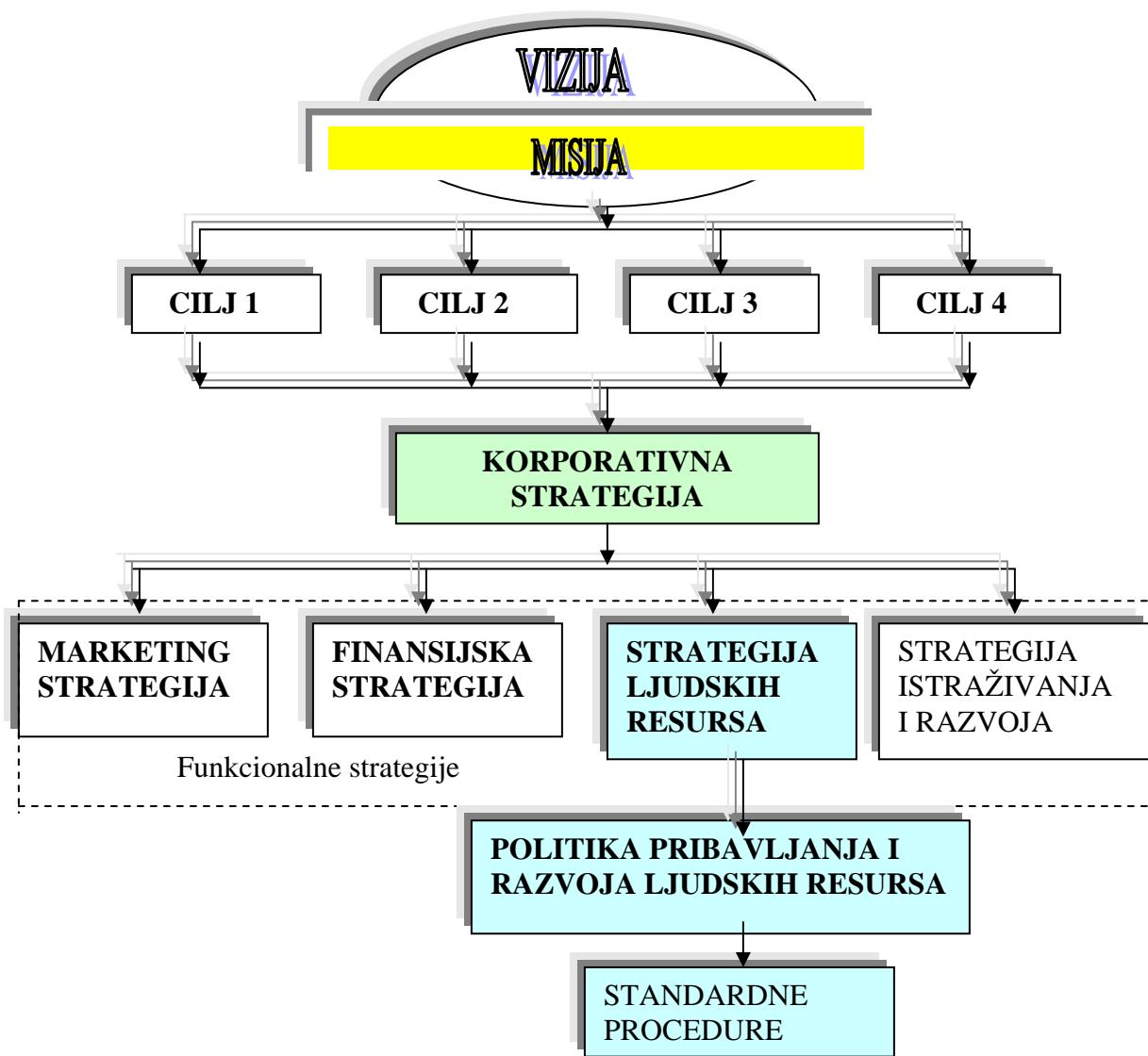
Sve upravljačke aktivnosti u preduzeću su u nadležnosti menadžmenta preduzeća pa prema tome i upravljanje ljudskim resursima, odnosno politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa je u direktnoj nadležnosti menadžmenta preduzeća. Dakle, nosioci svih zadataka iz domena koncipiranja, utvrđivanja i sprovođenja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća su menadžment preduzeća i menadžment ljudskih resursa. U osnove za utvrđivanje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća spadaju (Slika 1):

- vizija i misija preduzeća,
- ciljevi preduzeća,
- strategija preduzeća.

Potreba za ovakvim načinom koncipiranja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, i unošenje strategijske dimenzije u ovaj proces, nužna je zbog ogromnog značaja koji se pridaje ljudskim resursima u kreiranju i primjeni poslovnih strategija preduzeća. Na ovaj način se uočava suštinska razlika između kadrovske politike i politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa.

Kadrovska politika je, kako to ističe F. Bahtijarević[2], na različite načine tretirala radnike i službenike i stručnjake. Prvi su bili predmet kolektivnog pregovaranja i formalnog administriranja, dok je za stručnjake razvijan individualniji pristup koji je sadržavao neke oblike sadašnje prakse i pristupa.

Novi pristup ljudskim resursima, oličen u konceptu Menadžmenta ljudskim resursima, u prvi plan izbacuje značaj kompetencija i motivacija ljudskih resursa i upravljanja njihovim razvojem. Politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa donose se odluke vezane za ljudske resurse koje imaju presudne i dugoročne efekte na ukupno ponašanje ljudskih resursa, njihovu uspješnost i uspješnost preduzeća kao cjeline.



Slika 1. Osnove za utvrđivanje politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa

4.1.1 Vizija i misija preduzeća

Misija preduzeća, kao jedan od ključnih instrumenata upravljanja, proističe i u velikoj mjeri je determinisana vizijom preduzeća. Iz tog razloga je potrebno prvo koncipirati viziju ili bar neke njene djelove pa onda pristupiti utvrđivanju misije preduzeća. Za kreiranje vizije i misije preduzeća odgovorni su vlasnici preduzeća, top menadžment, linijski menadžeri kao i profesionalni planeri. Samo dobro osmišljene vizija i misija preduzeća postaju pretpostavka uspješnog upravljanja preduzećem.

Po H. Haas i B. Tamarkinu[9] vizija u poslovnom svijetu znači dalekosežan pogled i nov način reagovanja na značajne probleme. Lider posmatra sadašnjost i vidi drugačiji put ka budućnosti tako što odbacuje način kojim su stvari rješavane do tada i maštovito sagledava sve oblasti posla.

U okviru vizije preduzeća projektuju se očekivane promjene iz oblasti tehnologije, organizacije, proizvodnog assortimenta i assortimenta usluga, osvajanje novih tržišta i dr. i na osnovu toga promjene koje su vezane za ljudske resurse preduzeća izražene u broju i strukturi ljudskih resursa, politici pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, funkciji upravljanja ljudskim resursima, menadžmentu. Projektovanje vizije i misije preduzeća prepostavlja prethodno izvršenu detaljnu analizu okruženja preduzeća i samog preduzeća. Turbulentnost promjena koje se odvijaju u okruženju nameće preduzeću obavezu čestih promjena i prilagođavanja nastalim promjenama jer je to za preduzeće od životnog značaja. Nosioci, kreatori i realizatori svih tih promjena unutar preduzeća su ljudski resursi preduzeća te je s toga u okviru vizije preduzeća posebno apostrofiran onaj dio koji se odnosi na ljudske resurse, njihovo mjesto i ulogu, broj i strukturu.

Vizija, dakle, prepostavlja ono što se može dogoditi, tj. predstavlja nov način razmišljanja dajući nove odgovore na razvojne probleme preduzeća. Ona mora biti inspirativna i jasna svima u preduzeću kako bi je oni prihvatili i uložili napor u cilju njene realizacije.

Misija preduzeća je čvrsto povezana sa ljudskim resursima preduzeća i na izvjestan način determiniše njihovo ponašanje. Upravo se tu nalazi veza misije preduzeća i politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća. Dobro osmišljena misija preduzeća ima inspirativnu ulogu za zaposlene i umnogome determiniše ponašanje zaposlenih. Taj segment misije, zajedno sa identifikacijom i radnim ponašanjem, razlikuje preduzeće i zaposlene u njemu od drugih preduzeća i zaposlenih u njima. Sopstveno viđenje preduzeća, kao željeni javni imidž, determiniše u određenoj mjeri ponašanja zaposlenih, tako da i ova karakteristika misije ima svoju kadrovsku dimenziju.

Sadržaj misije kompanije, kako to ističe P. Kotler, [8] djeluje kao nevidljiva ruka koja vodi vrlo rasute zaposlene da rade samostalno, a ipak kolektivno u ostvarivanju zadataka organizacije. Kao značajno sredstvo integracije zaposlenih, misija preduzeća mora biti formulisana u pisanoj formi i treba biti dostupna svima kako bi se sa njom upoznali svi oni koji treba da je realizuju.

Prema okruženju misija se artikuliše preko:[10] javnih saopštenja, imenom i sloganima, formulišući na taj način imidž, identitet i legitimnost organizacije, koji sa svoje strane doprinose pozitivnim procesima u kupoprodaji, ulaganjima, udruživanjima (akvizicije, merdžeri), i sl. S obzirom da se ona utvrđuje na duži rok ona u bar narednih deset ili više godina postaje izvor i žarište snage preduzeća.

4.1.2 Ciljevi preduzeća

Vizija, misija i ciljevi su međusobno usko povezani pri čemu se vizija nalazi na vrhu, a iz nje proizilaze misija i ciljevi. Ciljevi moraju biti prostorno i vremenski dimenzionisani i precizno adresirani na one koji ih realizuju. Uz to moraju biti realni tj. ostvarljivi i mjerljivi kako bi se mogao pratiti tok njihove realizacije.

Veoma brojni su ciljevi koje preduzeće treba da realizuje. Njihova klasifikacija može se vršiti po različitim kriterijumima, kao što su:[10] prema nivou organizacije razlikuju se ciljevi: a) strategiskog (na nivou korporacije), b) taktičkog (srednji nivo, nivo diviziona ili SBU organizacije), i c) operativnog karaktera (nivo odeljenja i individualni ciljevi unutar funkcionalnih jedinica ili biznis diviziona); prema mogućnosti kvantifikacije razlikuju se: a) opipljivi ili kvantitativni ciljevi (ROI, ROE, tržišno učešće, fizički obim, itd.), i b) neopipljivi ili kvalitativni ciljevi (razvoj sposobnosti menadžera, zadovoljstvo zaposlenih, radni moral, itd.); prema hijerarhijskom nivou, mogu se razlikovati: a) neposredni ciljevi (goals) i b) posredni ciljevi(objectives); prema planskom horizontu, može se govoriti o: a) dugoročnim, b) srednjoročnim, i c) kratkoročnim (tekućim) ciljevima; prema nivou društvene odgovornosti, mogu se razlikovati: a) ekonomski ciljevi (pravljenje što više novca za vlasnike, akcionare, tj. max profit), b) ciljevi – briga za potrošače, c) ciljevi – briga za zaposlene, d) ciljevi – briga za ekologiju, i e) ciljevi – briga za društvo u najopštijem značenju.

Osim navedenog postoje i brojni drugi kriterijumi za klasifikaciju ciljeva preduzeća koji su slični ili gotovo identični navedenom. Ciljevi preduzeća koji se odnose na razvoj kompetencija i motivacije ljudskih resursa, kao ključnih činilaca radne uspješnosti, po navedenom kriterijumu klasifikacije ubrajaju se u neopipljive ili kvalitativne ciljeve preduzeća.

Kada se precizno i jasno definišu ciljevi preduzeća nužno je pristupiti njihovoj operacionalizaciji zašta je potrebno iznaći prave puteve i načine tj. odabratи adekvatnu strategiju za njihovu realizaciju.

4.1.3 Strategija preduzeća

Preduzeće je otvoren poslovni sistem koji neprekidno vrši razmjenu informacija, energije i materijalnih vrijednosti sa okruženjem, postižući na taj način stanje dinamičke ravnoteže. Stanje dinamičke ravnoteže podrazumijeva svođenje entropije sistema na minimum usklađivanjem strukture preduzeća sa zahtjevima okruženja. Da bi preduzeće bilo u stanju dinamičke, odnosno životne ravnoteže i da bi se sa njime moglo uspješno upravljati na duži rok, potrebna je odgovarajuća strategija u kojoj će biti ugrađeni dugoročni ciljevi preduzeća i načini njihove realizacije. Strategijom se obezbeđuje najpovoljniji načini ostvarivanja ciljeva i misije, imajući u vidu karakteristike okruženja i sopstvene mogućnosti preduzeća.

M. Babić i B. Stavrić[11] ističu da se pojam strategije može objasniti "kao fundamentalna upravljačka odluka o ciljevima, politikama i metodama realizovanja tako formulisanih odluka... Strategija kao fundamentalna odluka menadžmenta obuhvata i realizaciju planiranih ciljeva, što je čini kompleksnom i integralnom poslovnom koncepcijom". Strategija, dakle, daje odgovor na pitanje kako realizovati misiju i ciljeve preduzeća. Izborom adekvatne strategije pronalaze se najoptimalniji putevi realizacije ciljeva i misije i tako ostvaruje svrha osnivanja preduzeća. Suštinska odlika i svrha misije i strategije jeste upravo usklađivanje odnosa preduzeća i njegovog okruženja. Od stepena usklađenosti preduzeća i njegovog okruženja direktno zavisi poslovna uspješnost preduzeća.

Kao dokument koji predstavlja osnovu za utvrđivanje razvojne, poslovne i politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, strategija mora biti formulisana u vidu pisanih akta i usvojena od strane organa upravljanja preduzeća. Tako je moguće sa njom upoznati sve one koji učestvuju u njenom sprovođenju i što je jako značajno, tako ona postaje obavezujuća za sve.

Ono što posebno karakteriše savremeno poslovanje jesu česte promjene i inovacije u svim oblastima, a naročito u tehničko – tehnološkoj sferi. Preduzeće se kontinuirano mora prilagođavati promjenama koje se dešavaju u njegovom okruženju. To se mora odvijati u skladu sa odabranom strategijom, odnosno planovima i programima dugoročnog razvoja preduzeća. Ovo usklađivanje nije moguće bez adekvatnog razvoja zaposlenih i unošenja strategijske komponente u upravljanju ljudskim resursima. Nove tehnologije zahtijevaju i nova znanja i sposobnosti ljudskih resursa. Iz ovoga jasno proizilazi da se politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa javlja

kao instrument realizacije planova i programa dugoročnog razvoja. Shodno tome, neki autori,[2] ističu da preduzeća treba da razvijaju dvije vrste strategija koje moraju biti usko povezane i međusobno kongruentne: eksternu i internu. Eksterna, ili spoljna strategija predstavlja način nastupa na tržištu (tržištima), odnosno cijelokupan odnos i uspostavljanje različitih veza i odnosa sa okruženjem. Interna ili unutrašnja strategija odslikava odnos prema unutrašnjim resursima preduzeća, prevashodno ljudskim resursima, načinima njihovog pribavljanja, razvoja, obrazovanja, motivisanja.

Ove dvije strategije moraju biti međusobno saglasne i kompatibilne tj. jedna drugoj predstavljaju izvorište i ograničenja. Naime, ljudski resursi sa svojim kompetencijama i motivacijom predstavljaju ograničavajući faktor i veoma bitan input za kreiranje i realizaciju eksterne strategije, odnosno strategije nastupa na tržištu. Na taj način permanentan razvoj kompetencija i motivacija ljudskih resursa je u direktnoj funkciji kreiranja i primjene strategije preduzeća i otvara mogućnost uspješnog upravljanja strategijskim promjenama.

4.1. 4 Strategija ljudskih resursa

U savremenim uslovima poslovanja stepen samostalnosti i odgovornosti organizacija značajno je narastao. Na sceni je sve veća internacionalizacija i globalizacija ekonomije, mnoštvo konkurenata u svim sferama djelatnosti, sve veće i brže promjene pravila funkcionisanja preduzeća. Na preduzećima je odgovornost za stvaranje resursa, obezbjeđenje mogućnosti njihovog razvoja i zadovoljavanje zahtjeva i potreba preduzeća ali i zaposlenih u njemu. Poslednje decenije prošlog vijeka dolazi do značajnih promjena i novih pristupa upravljanju preduzećima. Ljudski resursi se posmatraju i tretiraju kao osnovni i najznačajniji resurs preduzeća od čijih kompetencija i motivacija u značajnoj mjeri zavisi uspjeh u poslovanju. Sve više se poklanja pažnja strategijskom upravljanju svim poslovima u preduzeću. Zato je nužno, osim korporativne ili poslovne strategije, formulirati i funkcionalne strategije za svako funkcionalno područje pa tako i za područje ljudskih resursa.

S. Certo i P. Peter u glavna funkcionalna područja ubrajaju:[12] a) istraživanje i razvoj, b) operacije (proizvodnja i usluge), c) finansije, d) marketing, e) ljudske resurse. Osnovna svrha ili cilj funkcionalnih strategija jeste obezbeđivanje efektivnosti i efikasnosti upotrebe resursa organizacije.

U osnovne elemente strategije ljudskih resursa koji opredjeljujuće utiču na proces njene formulacije ubrajamo: ciljeve poslovanja preduzeća; sistem planiranja u preduzeću; odnos menadžmenta najvišeg nivoa prema menadžmentu ljudskih resursa; organizaciona struktura menadžmenta ljudskih resursa; kriterijumi efektivnosti sistema upravljanja ljudskim resursima; ograničenja u funkcionisanju

sistema finansija, socijalnog sistema, sistema napredovanja i razvoja, vremena i dr.; obrazovanost menadžera svih nivoa; uzajamne veze sa spoljnom sredinom (okruženjem). Strategijom ljudskih resursa moraju se obuhvatiti sve aktivnosti i područja koja su značajna za ljudske resurse od izbora, prijema, ocjene njihovih znanja i sposobnosti, razvoja, nagrađivanja (plate, učestvovanje u dobiti preduzeća i sl.). Posebno značajno područje strategije ljudskih resursa jeste ono koje se odnosi na upravljanje razvojem kompetencija zaposlenih. Radna uspješnost ljudskih resursa je u direktnoj zavisnosti od kompetencija sa kojima oni raspolažu. I V. Vrum[13] radnu uspješnost (RU) ljudskih resursa predstavlja kao funkciju kompetencija (K) i motivacije (M):

$$RU = f(K \times M).$$

Da bi se povećala radna uspješnost nužno je razvijati kompetencije zaposlenih (njihova znanja, sposobnosti i navike), ali i stvarati neophodne uslove za razvoj i unapređivanje njihove motivisanosti za obavljanje poslova i radnih zadataka. Sve to pred strategiju ljudskih resursa postavlja veoma složene zahteve za koje je nužno iznaći prava rješenja i trasirati puteve za njihovu potpunu realizaciju. Razvoj kompetencija zaposlenih je osnovni zadatak menadžmenta ljudskih resursa i jedno od najznačajnijih područja politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa, bez čijeg izvršenja nema uslova za implementaciju strategija preduzeća. Razvojem kompetencija zaposlenih zadovoljavaju se potrebe preduzeća za određenim i potrebnim kvalitetom ljudskih resursa.

Strateški pristup ljudskim resursima treba da korespondira sa ključnim pitanjima vezanim uz probleme poslovanja i razvoja i da na njih da odgovore, kao što su:[2]

- kakva je vizija poslovanja u budućnosti i ljudi koji to poslovanje trebaju nositi i razvijati;
- koji su zahtjevi rada i poslovanja sada i kakvi će biti u budućnosti;
- koliki i kakvih ljudi nam treba za sadašnje i buduće poslovne potrebe;
- kakve strategije upravljanja ljudskim resursima izabrati da bismo ih osigurali;
- kako osigurati da u organizaciji dođu najbolji ljudi – vrhunski stručnjaci i talenti;
- kako zadržati najkvalitetnije i najspasobnije, a osloboediti se nesposobnih;
- gdje se mogu najbolje iskoristiti i dalje razvijati potencijali svakog zaposlenog;
- kako diferencirati one koji dobro rade i kako ih nagraditi;
- kako osigurati da svi zaposleni imaju znanja i vještine koje zahtijevaju posao i razvoj;
- kako osigurati da stalno razvijaju svoja znanja i potencijale;
- kako osigurati uslove u kojima će ljudi biti visoko motivisani i usmjeriti svoje potencijale i energiju na uspješno ostvarivanje organizacionih ciljeva;

- kako optimalno uskladiti različite interesne i ciljeve (vlasnika, menadžera i radnika) unutar organizacije i kako uspješno upravljati konfliktima;
- kako pomoći zaposlenima da rješavaju svoje probleme kako bi svu svoju intelektualnu i psihičku energiju usmjerili na rad.

Ovu su, uglavnom, ključna pitanja koja su permanentno prisutna u aktivnostima menadžmenta, a posebno menadžera ljudskih resursa, na koja je nužno iznalaziti najoptimalnija rješenja u okviru strategijske dimenzije upravljanja ljudskim resursima. Jasno se uočava da strategija ljudskih resursa predstavlja permanentni proces promjena kojim se iznalaze najoptimalnija rješenja vezana za ljudske resurse kao odgovor na turbulentne promjene u okruženju.

Zaključak

Politika pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća je jedna od funkcionalnih politika preduzeća. Proizilazi iz strategije ljudskih resursa i predstavlja generalnu smjernicu za donošenje odluka vezanih za ljudske resurse preduzeća. Politikom pribavljanja i razvoja ljudskih resursa postavljaju se osnovni principi, načela, stavovi i kriterijumi za donošenje odluka. Kao i druge politike preduzeća i politiku pribavljanja i razvoja ljudskih resursa utvrđuje top menadžment preduzeća i kao takva postaje putokaz razmišljanja svih članova organizacije i koegzistentna je sa ciljevima preduzeća.

Literatura

1. Laukmann T.: Management in Zeitalter der strategischen Fuehrung, Gabler, Weisbaden, 1986.
2. Bahtijarević Š. F.: Management ljudskih potencijala, Golden marketing, Zagreb, 1999.
3. Ćamilović S.: Kadrovska politika preduzeća, TEKON, Beograd, 2000.
4. DeCenzo D., Robbins S.: Human Resource Management, Sixth Edition, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1999.
5. Aksanova E.: Upravlenie personalom, Učebnik, M.: Juniti, Moskva, 2000.
6. Wren D. i Voic D.: Menadžment – proces, struktura i ponašanje, P.S. "Grmeč", "Privredni pregled", Beograd.
7. Milisavljević M, Todorović J.: Planiranje i razvojna politika preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 1995.
8. Kotler P.: Upravljanje marketingom – 1, Informator, Zagreb, 1988.
9. Haas H., Tamarkin B.: Lider u svakom od nas – siguran put da otkrijete sebe, PS Grmeč, Privredni pregled, Beograd, 1995.
10. Mašić P.: Strategijski menadžment, Univerzitet "Braća Karić", Beograd, 2001.

11. Babić M., Stavrić B.: Menadžment – struktura i funkcije, KIZ – Centar, Beograd, 1999.
12. Certo S., Peter P.: Strategic Management: Concepts and Applications, McGraw–Hill, Inc., 1991.
13. Kibanova A.: Upravlenie personalom organizacii, M.: Infra – M, Moskva, 2000.

Milica Daković*

Osnove razvoja elektronskog poslovanja u Crnoj Gori

Abstract

What are the biggest challenges in electronic business development and implementation in case of Montenegro? Have we developed institutional framework for it? Do business owners in Montenegro ‘feel’ business dependence on modern technology usage? Is electronic business still taboo in doing business? Are lack of information literacy, insufficient investments in ICT and education of employees, some of barriers in electronic business implementation? Or, is current situation in area of ICT usage good start for developing process of Montenegrin information society? There are plenty of questions. Some of the answers are given in following text...

Key words: E-business; Regulation; E-skills; Internet; Web site

1. Uvod

Informatička revolucija i sve veća primjena informaciono komunikacionih tehnologija (ICT) postaje osnova razvoja društva u cjelini. Stoga, razvoj ICT ne samo utiče na promjenu načina života, već i savremenog poslovanja. Ta promjena se ne odnosi samo na kompanije koje se usko bave djelatnostima u okviru ICT, već ima uticaja po cijelokupan biznis u različitim sferama. Obzirom da svijet, upravo zahvaljujući razvoju ICT sve više odgovara opisu ’globalnog sela’, logično je da se i biznis tome prilagođava. Postaje gotovo nezamislivo poslovati bez upotrebe računara i Interneta, posjedovanja web sajta, poznavanja osnovnih principa i načina elektronskog poslovanja. Ipak, da bi se sve to implementiralo potrebno postići određeni stepen razvoja informacionog društva, kao i podstaći svijest vlasnika biznisa o značaju ICT kada je savremeno poslovanje u pitanju. Efikasna upotreba ICT u savremenom poslovanju daje doprinosa kako povećanju produktivnosti kompanija, tako i njihovom budućem razvoju.

Da bi se elektronsko poslovanje (E-commerce i E-business) u Crnoj Gori razvijalo neophodno je steći kritični nivo razvoja cijelokupnog informacionog društva, kako preduzeća, tako i stanovništva. Razvoj informacionog društva možda na najbolji

* Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica

način opisuju indikatori poput zastupljenosti i korišćenja računara i Interneta. No, to nije jedini i dovoljan uslov. Potrebno je stvoriti zakonodavne i institucionalne uslove njegove implementacije, na primjeru Zakona o elektronskoj trgovini i Zakona o elektronskom potpisu, ali prvenstveno njihovoj implementaciji. Svijest građana i vlasnika biznisa o prednostima koje nudi elektronsko poslovanje umnogome usmjerava njegov budući razvoj. Još uvijek je prisutan nedostatak informacija i znanja od strane obje grupe.

Koji su ključni izazovi razvoja i primjene elektronskog poslovanja u Crnoj Gori? Da li je stvoren institucionalni okvir za njegovu primjenu i razvoj? Da li vlasnici biznisa u Crnoj Gori u dovoljnoj mjeri osjećaju zavisnost biznisa od upotrebe savremenih tehnologija? Do kada će pojam elektronskog poslovanja za preduzeća predstavljati tabu temu? Da li su nedostatak informacione pismenosti stanovništva, znanja engleskog jezika, nedovoljnog ulaganja u ICT i edukaciju, neki od uzroka relativno slabog poznavanja elektronskog poslovanja? Ili, da li je trenutno stanje u oblasti primjene ICT ipak dobar početak procesa informatizacije crnogorskog društva? Pitanja su brojna! Tekst, baziran na istraživanju o upotrebi računara i Interneta u crnogorskim domaćinstvima i preduzećima, pokušaće dati odgovor na neka od njih...

2. Elektronsko poslovanje u Crnoj Gori, preduslovi razvoja

Termin elektronsko poslovanje (Electronic business) predstavlja upotrebu Interneta u biznisu. Elektronsko poslovanje ne predstavlja samo kupovinu ili prodaju dobara putem Interneta već i pružanje usluga potencijalnim kupcima, kao i komunikaciju sa poslovnim partnerima. Preciznije, svodi se na posješivanje:

- poslovnih procesa, kao što su proizvodnja, prodaja, isplata, marketing;
- odnosa sa zaposlenima, poslovnim partnerima, dobavljačima;
- poslovnih servisa podrške, kao što su banke i različite agencije.

Značenje pojma elektronskog poslovanja u različitoj mjeri prepoznaju domaćinstva i preduzeća u Crnoj Gori. Tako, svega 22% domaćinstava upoznato je sa značenjem termina 'Elektronsko poslovanje'⁸².

Na drugoj strani, pojam i primjena elektronskog poslovanja odomaćila se među kompanijama u svijetu. Stoga upotreba Interneta nalazi još jednu svrhu – povećanje stepena efikasnosti i produktivnosti preduzeća, kao i praćenje tokova savremenog poslovanja. Elektronsko poslovanje, uz posjedovanje digitalnog certifikata, sada je dostupno pojedincima i preduzećima u visoko razvijenim ekonomijama. Ipak, to još

⁸² ICT Survey 2006, ISSP

uvijek nije u dovoljnoj mjeri zastupljeno u ekonomijama u razvoju, kao što je slučaj i sa Crnom Gorom. Potrebno je, u susret implementaciji novog vida poslovanja, imati u dovoljnoj mjeri razvijeno informaciono društvo, stvoren ambijent i uslove za razvoj i primjenu elektronske trgovine od strane institucija zaduženih za to, ali i razvijenu svijest vlasnika biznisa o prednostima koje nudi elektronsko poslovanje. Primjena elektronskog poslovanja predstavlja uvođenje inovacija ne samo na polju upotrebe Interneta u preduzeću već podrazumijeva strukturne promjene preduzeća koje se odnose na uvođenje novih tehnologija, ljudske resurse i sl.

Informaciona pismenost kao preduslov

Kao jedan od uslova za buduću implementaciju elektronskog poslovanja u Crnoj Gori neizostavno je navesti i stepen informacione pismenosti kako zaposlenih, tako i društva u cjelini. Prisutna je visoka zavisnost biznisa od upotrebe savremenih tehnologija, ali i visok stepen njihove upotrebe od strane zaposlenih. Tome u prilog ide i podatak da prosječan procenat zaposlenih koji koriste računar prilikom poslovanja iznosi 39,1%. Na drugoj strani, i u 2006. godini slično sa prethodnim godinama, prisutna je izražena potreba zaposlenih i stanovništva za dodatnom edukacijom sa ciljem povećanja stepena informacione pismenosti, ali i nedovoljna ulaganja preduzeća u savremene tehnologije. Tako, od ukupnog broja preduzeća kod 69,1% zaposleni se samostalno obučavaju i time povećavaju stepen informacione pismenosti. Razlike u stepenu poznavanja i korišćenja savremenih tehnologija prilikom poslovanja dolaze do izražaja među pojedinim regionima, pa shodno tome, centralni region predstavlja ujedno i najrazvijeniji, dok sjeverni region predstavlja i najslabije razvijeni.

Regulativa kao preduslov

Regulativa u oblasti telekomunikacija u Crnoj Gori bazirana je na čitavom setu zakona koji regulišu ovu oblast. Jedan od njih je i Zakon o elektronskoj trgovini koji je ujedno i direktno usmјeren podsticanju razvoja biznisa, upravo kroz povećanje stepena efikasnosti poslovanja. Usvojen decembra 2004. godine, zakon ima za cilj pospešivanje razvoja elektronske trgovine, sa posebnim naglaskom na izjednačavanju sigurnih elektronskih oblika poslovanja sa klasičnim 'papirnatim oblikom' i izjednačavanju elektronskog potpisa sa pisanim potpisom⁸³.

⁸³ Sektorska analiza tržišta telekomunikacija u Crnoj Gori, Centar za aplikativna istraživanja i analize (CARA), 2005.

Zakonom o elektronskoj trgovini uređuje se pružanje usluga informacionog društva, odgovornost davalaca tih usluga i pravila za zaključivanje ugovora u elektronskom obliku. Zakonom se utvrđuje mogućnost zaključivanja ugovora elektronskim putem, odnosno u elektronskoj formi, što podrazumijeva da takvi ugovori imaju istu pravnu snagu kao i ugovori u papirnom obliku. Pri tome, za pojedine specifične vrste ugovora se ne priznaje punovažnost ugovora, ako je zaključen u elektronskoj formi. Sadržina ugovora koji davalac usluga informacionog društva zaključuje se sa korisnikom tih usluga. Obaveza davaoca usluga svodi se na to da potvrdi prijem elektronske poruke koja sadrži ponudu ili prihvati ponude za zaključenje ugovora i utvrđuje trenutak zaključenja ugovora.

Box 1. Podrška elektronskom poslovanju

Evropska Unija ima detaljne programe potpore elektronskog poslovanja i igra značajnu ulogu u njenom pravnom uređenju u okviru Svjetske trgovinske organizacije. U EU postoji najmanje 15 direktiva, predloga i preporuka koje pokušavaju da regulišu E-trgovinu. EU je nastojala da u toj oblasti nametne zakonsku kontrolu i postoji nada da će svaka zemlja inkorporirati različite djelove evropske zakonske regulative u svoje lokalne zakone. Zainteresovanost Evropske komisije proizlazi iz toga da se obezbjedi jedinstveno evropsko tržište i efikasnija upotreba elektronskog novca.

U toku primjene Zakona o E-trgovini potrebno je podržati slobodu ugovaranja između učesnika u E-trgovini, tj. podržati slobodan izbor načina za obavljanje elektronskih transakcija između poslovnih partnera. Bez obzira što je zakon stupio na snagu još 2004. godine njegova primjena tek treba da uslijedi i umnogome je uslovljena relativno niskim nivoom razvoja elektronskog poslovanja u Crnoj Gori. Ipak, istraživanja pokazuju i pozitivne pomake na tom polju u toku 2006. godine u odnosu na prethodne. Oživljavanjem E-trgovine, Zakon će dobiti punu važnost, što će u značajnoj mjeri približiti Crnu Goru svjetskim trendovima u elektronskoj trgovini.

Web sajt kao preduslov

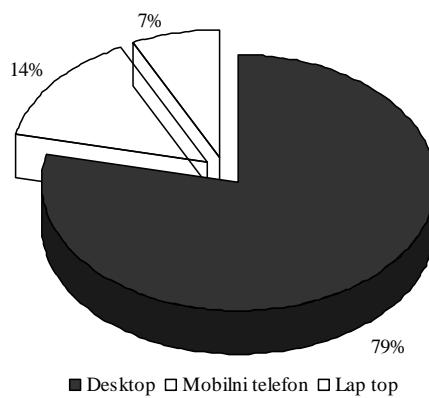
Savremeno poslovanje, plasman proizvoda, predstavljanje biznisa globalnom tržištu, marketing proizvoda, gotovo je nemoguće zamisliti bez web sajta. Web sajt, prozor u svijet savremenog preduzeća, nudi niz prednosti i doprinosi proširenju tržišta i potencijalnih kupaca. Istraživanja pokazuju da, iako postoje preduzeća koja su prepoznala značaj web sajta, još uvjek postoje i ona koja ga ne prepoznavaju na pravi način. Kao prilog tome može se navesti podatak koji pokazuje da od ukupnog broja anketiranih preduzeća u Crnoj Gori 48,7% nema web sajt, dok 14,7% planira izradu u toku 2006. godine. Analiza onih preduzeća koja trenutno nemaju web sajt u

najvećoj mjeri obuhvata preduzeća u sjevernom regionu. Ipak, ohrabruje podatak da su crnogorska preduzeća prepoznala koristi od posjedovanja web sajta što smatra 92,9% preduzeća, dok svega 7,1% smatra suprotno.

Internet u domaćinstvima

Upotreba Interneta, sa stopom penetracije od 26,1%, ukazuje da se Crna Gora iako bilježi pozitivna kretanja, još uvijek nalazi ispod evropskog prosjeka kada je nivo ovog indikatora u pitanju. To pogotovu dolazi do izražaja u pojedinim manje razvijenim regionima. Kada su crnogorska domaćinstva u pitanju, onda u njima najčešće dominira modemski tip konekcije 84,2%, ISDN 11,8% ili ADSL 4,11%.

Slika 1. Koji od uređaja je priključen na Internet?



Izvor: 'ICT SURVEY '06'

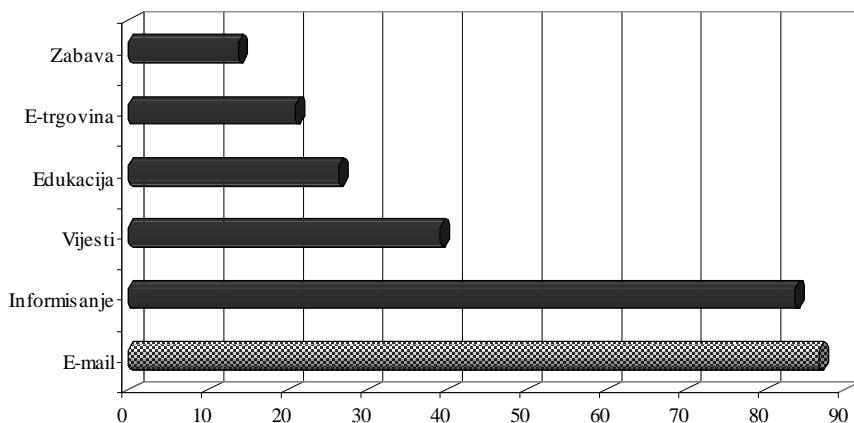
Kao najčešći razlozi neposjedovanja Internet konekcije navode se: mogućnost pristupa Internetu sa nekog drugog mjesta (30,3%); visoki troškovi (12,7%); visoka cijena impulsa (12%); nepostojanje potrebe (8,9%). Kada je učestalost korišćenja Interneta u pitanju crnogorska domaćinstva u najvećoj mjeri Internet koriste svakodnevno (48%) ili jednom najmanje nedeljno (41%).

Internet u preduzećima

Internet predstavlja svakako jedan od osnovnih uslova potrebnih za uvođenje i primjenu elektronske trgovine. Biznis u Crnoj Gori visoko je zavisao od upotrebe savremenih tehnologija. Tome u prilog ide i podatak da preko 90% anketiranih preduzeća koristi računare prilikom poslovanja. Slična je situacija i kada je Internet konekcija u pitanju. Od ukupnog broja anketiranih preduzeća svega 10,3% je onih koja trenutno ne koriste Internet. I dalje je dominantan modemski tip konekcije

(44,9%), ali i ADSL kod 27% preduzeća. Internet, zaposleni u preduzećima, najčešće koriste svakodnevno. O stepenu korišćenja Interneta od strane preduzeća i zaposlenih u njima možda u najboljoj mjeri pokazuje podatak da kod 38,2% preduzeća u Crnoj Gori preko 50% zaposlenih koristi Internet, od čega ga 45,3% njih koristi više od dva sata dnevno.

Slika 2. Svrha korišćenja Interneta



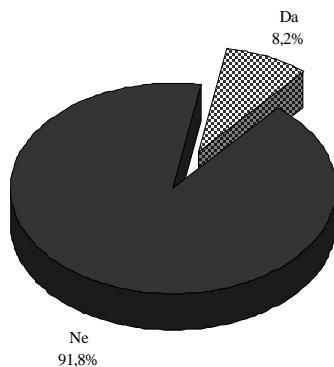
Izvor: 'ICT SURVEY '06'

Potrebe za upotrebom Interneta unutar preduzeća su različite. To nam potvrđuje podatak da od ukupnog broja preduzeća 71,3% smatra da ne postoji jednaka potreba za Internetom u svim sektorima poslovanja, dok 28,8% smatra da je Internet podjednako potreban u svim organizacionim jedinicama preduzeća.

3. Kupovina putem Interneta

Pojam elektronskog poslovanja može se sagledati i iz ugla domaćinstva, kao potentijalnog kupca, i preduzeća koje putem Interneta nudi svoj proizvod. Veoma je nizak procenat domaćinstava u Crnoj Gori koja su obavljala kupovine putem Interneta. Kao najčešći problem javlja se nepovjerenje stanovništva u sistem zaštite prilikom on-line plaćanja.

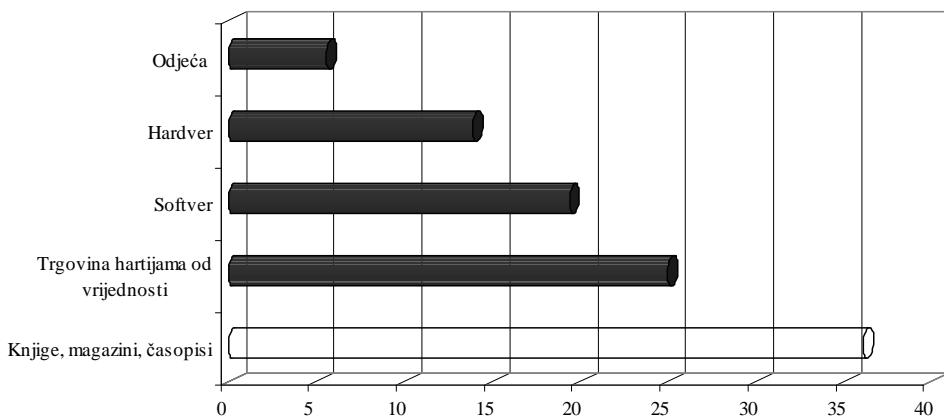
Slika 3. Da li je domaćinstvo naručivalo proizvode putem Interneta?



Izvor: 'ICT SURVEY '06'

U Crnoj Gori, iako postoji regulativa u oblasti elektronskog poslovanja, još uvjek ne postoje stvoreni uslovi da bi jedno preduzeće posjedovalo digitalni certifikat i time bilo u mogućnosti da on-line prodaje svoje proizvode. Stoga, od ukupnog broja preduzeća 83,4% ne trguje preko Interneta, dok 16,6% vrši porudžbine putem Interneta.

Slika 4. Vrste dobara i usluga koje su naručene putem Interneta u poslednjoj godini dana



Izvor: 'ICT SURVEY '06'

Od ukupnog broja preduzeća koja su do sada naručivala dobra putem Interneta, 91,2% nije imalo problema prilikom kupovine. Preduzeća prilikom on-line kupovine uglavnom nailaze na dva problema: brzinu isporuke i nedostatak zaštite plaćanja.

Box 2. Učestalost korišćenja e-bankinga

Elektronsko bankarstvo, kao još jedna u nizu usluga koje nudi bankarski sektor u Crnoj Gori, zaživjelo je od 2005. godine. Tačnije, decembra 2004. godine započeo je sa radom servisni centar za elektronsko poslovanje **E-mon**. Misija ovog centra svodi se na obezbjedenje servisa elektronskog poslovanja privredi i stanovništву na teritoriji Crne Gore.

4. Elektronsko poslovanje u zemljama EU

Preduzeća zemalja u okviru Evropske Unije idu u korak sa visoko razvijenim ekonomijama i gep koji je postojao među pojedinim zemljama kada je u pitanju elektronska trgovina postepeno se smanjuje. Ali, razlike su još uvek prisutne kako među zemljama tako i među pojedinim regionima unutar jedne države. E-Business Index za 2005. godinu pokazuje sledeće⁸⁴:

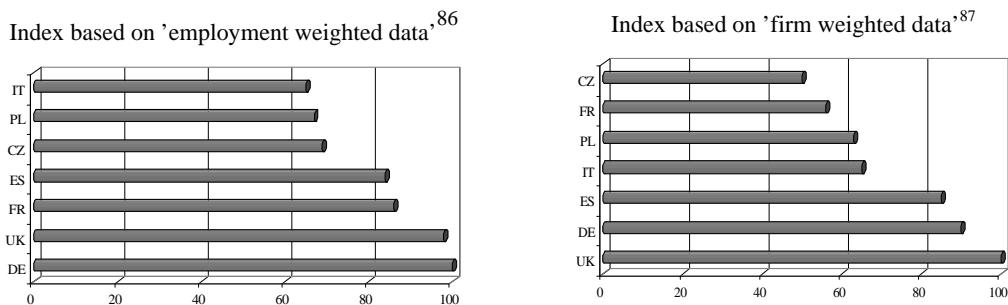
- U Italiji, na primjer, u strukturi preduzeća dominiraju mala i srednja preduzeća. Na drugoj strani, elektronsko poslovanje u većoj mjeri koriste velike kompanije pa je stoga E-business index mјeren ponderom agregatne zaposlenosti na relativno nižem nivou u odnosu na ostale zemlje⁸⁵.
- Pokazatelji ukazuju da su Velika Britanija i Njemačka zemlje u kojima se elektronsko poslovanje u najvećoj mjeri koristi i koje se ujedno nalaze na najvećem nivou razvoja. Sličan trend imaju i Francuska i Španija.
- Skandinavske zemlje još uvek zauzimaju mjesto lidera kada je u pitanju ne samo elektronsko poslovanje, već i upotreba ICT u cjelini.
- Španiju karakteriše najdinamičniji razvoj elektronskog poslovanja upoređujući sa sedam najrazvijenijih zemalja Evropske Unije.
- Elektronsko poslovanje u Poljskoj ne bilježi veće pomake u odnosu na 2003. godinu pa se može staviti u odnos sa stepenom upotrebe elektronskog poslovanja u Češkoj.

⁸⁴ The European e-Business Report, 2005

⁸⁵ Aggregate employment weighted data

Box 3. Elektronsko poslovanje u budućnosti

Prema poslednjim procjenama elektronsko poslovanje nastaviće sa rastom. Istraživanja pokazuju da su potrebne dvije ili tri godine kako bi se osjetili pozitivni efekti koje elektronsko poslovanje donosi po biznis. To podrazumijeva da će se prodaja proizvoda putem Interneta u periodu koji slijedi udvostručiti.

Slika 5. E-business index 2005 za 7 zemalja EU

Izvor: e-Business W@tch, 2005

Upotreba elektronskog poslovanja u velikim preduzećima se nastavlja, ali istraživanja iz 2005. godine pokazuju da i mala i srednja preduzeća u Evropskoj Uniji polako počinju da idu u korak sa tim trendom. Prema tome dolazi do smanjenja gepa koji je postojao i između malih i srednjih preduzeća kada je elektronsko poslovanje u pitanju. Mala i srednja preduzeća se sve više pokazuju povoljnijim kada je u pitanju elektronsko poslovanje. Ona su daleko fleksibilnija, interna komunikacija je umnogome jednostavnija u poređenju sa velikim preduzećima. Na drugoj strani, elektronsko poslovanje nudi niz izazova, pa posebnu pažnju treba obratiti povećanju nivoa informacione pismenosti zaposlenih, standarda i usklađivanju sa narastajućim cijenama.

5. Preporuke i zaključci

Informaciono komunikacione tehnologije smatraju se jednim o ključnih faktora ili glavnih pokretačkih snaga promjena u savremenom svijetu. ICT stvaraju nove šanse kako za kompanije, tako i za cjelokupno društvo, stvarajući šanse za otvaranje novog biznisa i novih radnih mjesta.

⁸⁶ Označava procenat preduzeća koja koriste E-business zavisno od broja zaposlenih u njima.

⁸⁷ Označava procenat zastupljenosti E-business-a zavisno od djelatnosti koju preduzeća obavljaju.

Kao uslov za budući razvoj kako elektronskog poslovanja u Crnoj Gori, tako i informacionog društva u cjelini postavljaju se brojni ciljevi koji se ogledaju kroz:

- Razvoj i zaokruživanje pravnog i institucionalnog okvira neophodnog za budući razvoj ICT;
- Razvoj ICT infrastrukture;
- Usvajanje standarda iz oblasti elektronskog poslovanja i implementaciju;
- Pospješivanje razvoja ICT u slabije razvijenim regionima;
- Razvoj i primjenu E-commerce poslovanja;
- Monitoring razvoja ICT sektora u Crnoj Gori.

Elektronsko poslovanje u Crnoj Gori zaživjeće u onom trenutku kada se stvore regulatorni i institucionalni uslovi koji će podstići budući razvoj i stvoriti uslove preduzećima da prodaju svoje proizvode putem Interneta. Dodatna informisanost vlasnika biznisa i veći stepen razumijevanja oblasti elektronskog poslovanja i prednosti koje nosi sa sobom ujedno će biti šansa za dalju promociju i korišćenje u budućnosti. To će, nadalje, stvoriti šansu za povećanjem stepena produktivnosti i profita preduzeća, otvaranje novih radnih mesta, povećanje stepena edukacije, ali i transformacije ustaljenog načina poslovanja.

Literatura

1. '*Digital divide 1: Information skills for an information society : A Review of research*', Susan Hubbard, 2000.
2. '*ICT SURVEY '06*', Institut za strateške studije i projekcije (ISSP), 2006.
3. '*Sektorska analiza tržišta telekomunikacija Crne Gore*', Gordana Radojević, Regulativa tržišta telekomunikacija, Centar za aplikativna istraživanja i analize (CARA), 2005.
4. '*The European e-Business Report*', European Comission, 2005.
5. "*Uspon umreženog društva*", Manuel Castels, 2001.
6. 'Šta je e-Commerce, a šta e-Business?' Dragan Varagić, Dejan Tošić, Ekonomist, oktobar 2003.

Web site

1. http://www.ebusiness-watch.org/news/2005_11_30.html
2. <http://www.morganstanley.com/institutional/techresearch/gsb112005.html>
3. http://ec.europa.eu/internal_market/e-commerce/index_en.htm
4. <http://www.aber.ac.uk/media/Documents/tecdet/tecdet.html>

Raško Konjević*

Ekonomske i političke slobode - preduslov bržeg evropskog puta

Abstract

Economic freedoms give decisive impetus to the realization of economic prosperity. They also contribute to the strengthening of political freedoms. A society with economic and political freedoms is a society of free individuals. The state is obliged to define the rules of the game equally valid for all participants in the market without the interference and attempts to restricting individual freedoms.

Freedom does not mean anarchy in which everything is allowed. It represents the absence of force and its frontier is the frontier of freedom of another individual.

The notion of political freedoms comprises the participation of individuals in political life of a community, free and fair elections, free associations of citizens into parties and political organizations...

Democracy is neither indispensable nor sufficient condition for successful market economy.

Montenegro, with the mark of 6.4 of the Index of economic freedoms, is ranked 65 in the report of the Fraser Institute for the year 2006. It has climbed 21 places in comparison to the previous year.

Key words: freedom, market, private property, institutions, democracy, rule of law

Tranzicija - od strarog ka novom načinu razmišljanja

Nakon pada Berlinskog zida i nestajanja i posljednje iluzije o mogućnosti postojanja i bivstvovanja socijalističkog društvenog uređenja zemlje nekadašnjeg komunističkog bloka krenule su u neophodan proces društvene i ekonomske tranzicije. Paralelno sa tim, krenulo se i u insitucionalizaciju odnosa sa Evropskom zajednicom kroz ispunjavanje principa i standarda, definisanih u cilju dostizanja demokratskih i ekonomski prosperitetnih država. Fenomen tranzicije analizira se kao proces u kome se istovremeno odvijaju promjene u političkim i ekonomskim

* Skupština Crne Gore

sferama, kao i promjene koje se odnose na stvaranje novih vrijednosti i novog načina razmišljanja. Drugim riječima, to je put dostizanja političkih i ekonomskih sloboda, kao i odvikavanja od starih i prihvatanja novih uzusa ponašanja i poimanja života.

Crna Gora je danas, nakon obnove svoje državnosti, pred početkom institucionalizacije svog odnosa sa EU. U prvoj polovini 2007. godine očekuje se potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju kojim će se definisati standardi i rokovi koje moramo ispuniti kao rezultat našeg htjenja da postanemo politički i ekonomski član kluba sadašnje ujedinjene Evrope.

U proteklih 16 godina crnogorsko društvo prošlo je kroz usporeni proces tranzicije. Crnogorsko iskustvo može se sagledavati u nekoliko faza - period do 1997. označen prelaskom na višepartizam (koji sam po sebi ne može donijeti demokratiju), razdoblje od 1998. do 2002. godine i najizraženija ekomska i politička tenzija između vladajućih elita Beograda i Podgorice, treći period je doba Beogradskog sporazuma, ustavne rekonstrukcije SRJ u Uniju Srbije i Crne Gore i njen kraj odnosno formiranje dvije nezavisne i međunarodno priznate države. Sada je Crna Gora u posljednjoj fazi tranzicije - konačnom konstituisanju institucija i jačanja vladavine prava kao i završetka privatizacije paralelno sa procesom pristupanja evropskim integracijama.

Države koje su odmah bile svjesne značaja ekonomskih sloboda i koje su su svoje tržište učinile atraktivnim za strane investitore imale su za rezultat uspješnu tranziciju. Prestrukturiranjem svoje privrede i izgradnjom tržišne ekonomije čiji je centar bio slobodan pojedinac i razvojem demokratije danas veliki dio država nekada rigidnog komunizma učestvuje na globalnom tržištu kao takmac u borbi za veće ekonomski domete. Crna Gora je sporo izgrađivala liberal-demokratske institucije i još je snažno prisutna dominacija politike odnosno političkih partija u društvu.

Demokratija i političke slobode

«Demokratija je najgori oblik vlasti ako se izuzmu alternative», smatrao je Winston Čerčil.

Demokratiju definišemo kao vladavinu naroda, ali u svojoj praksi se svodi na vladavinu većine.⁸⁸ Ona se razlikuje od drugih oblika vlasti u kojima pojedinci ili grupe pojedinaca donose odluke. U društвima gdje pojedinci donose javne odluke čije posljedice imaju reperkusije na cijelo društvo kažemo da je prisutna diktatura. Jedna od osnovnih karakteristika demokratije jeste redovna periodična provjera na fer i slododnim izborima, na kojima građani (birači) biraju svoje predstavnike koji

⁸⁸ Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, € press, Beograd, 2000.

će u limitiranom vremenskom periodu zastupati njihove interese. Demokratija može biti i direktna u kojoj građani neposredno odlučuju o određenom pitanju (primjer referendumu o državnom statusu Crne Gore).

Predstavničke demokratije mogu biti parlamentarne ili predsjedničke. Kod parlamentarnih građani biraju predstavnike u skupštini koja vrši zakonodavnu aktivnost, formira tijela izvršne vlasti i učestvuje u određenom smislu u izboru sudske predstavnika. Predsjedničkim se naziva sistem u kojem se predsjednik bira na direktnim izborima i on dalje bira najvažnije nosioce izvršne vlasti. Osnova svakog demokratskog društva je podjela vlasti na sudske, izvršne i zakonodavne u cilju izbjegavanja ogromne koncentracije moći. Kroz proces *checks and balances* uspostavlja se koordinacija i međusobna kontrola ove tri grane vlasti. Demokratija kao vladavina većine može da završi i u tiraniji, ali i u socijalističkom društvu ako nijesu prisutni određeni uslovi. Pod tim uslovima se podrazumijeva konstitucionalno definisanje granica odlučivanja u okviru javne sfere. Konstitucionalna demokratija označava demokratsku vladu koja je ograničena ustavnim i zakonskim normama. Stabilne institucije, vladavina prava, garantovana ljudska prava i poštovanje manjinskih, slobodni i nezavisni mediji neke su od osnovnih odrednica društava koja se mogu smatrati demokratskim.

Pod političkim slobodama podrazumijeva se učešće pojedinaca u političkom životu zajednice, slobodni i slobodni izbori, slobodno udruživanje građana u partije i političke organizacije.... Visok stepen političkih sloboda prisutan je u demokratskim društvima, ali to ne znači da su samo političke slobode dovoljan uslov da bi jedno društvo bilo slobodno. Indeks političkih sloboda kojim *Freedom House* opisuje stanje političkih sloboda u jednoj zemlji pokazuje stanje političkih i građanskih prava i ocjenjuje ta društva kao slobodna, djelimično slobodna ili neslobodna. Prilikom analize političkih prava analizira se izborni proces u smislu slobodnih izbora, politički pluralizam, prava građana da biraju i budu birani odnosno njihovo aktivno i pasivno biračko pravo. Takođe, u obzir se uzimaju i manjinska prava, pozicija vojnih snaga i njihova građanska i demokratska kontrola, zatim sloboda govora, medijske slobode, nezavisnost sudstva, sloboda kretanja, zaštita privatne svojine, prava i jednakost polova.....⁸⁹

Ekonomske slobode

Odsustvo državne prinude ili ograničenja nad proizvodnjom, raspodjelom i potrošnjom dobara i usluga predstavlja pojam ekonomske slobode u tumačenju *Heritidž fondacije*. Osnovni uslovi postojanja ekonomskih sloboda jesu raspolaganje

⁸⁹ Igor Lukšić, Tranzicija - proces ostvarivanja ekonomskih i političkih sloboda, ISSP, Podgorica, 2006.

dohotkom, osiguranje vlasničkih prava, postojanje slobode ugovaranja, niski porezi.... Zaštita svojinskih prava i vladavina prava su osnova za razvoj ekonomskih sloboda.⁹⁰

Postojanje vlasničkih prava mora na kvalitetan način biti zakonski i fizički zaštićeno. Država je ta koja je u obavezi da definiše pravila igre i da ih nadgleda. Ta pravila ne smiju ugroziti slobodu pojedinca i njegovo pravo da slobodno posluje na tržištu. Ta sloboda može biti ograničena samo do nivou do kojeg ona neće ugoziti slobodu drugog. Vlasničko pravo nad nekim dobrom podrazumijeva pravo korišćenja, prisvajaja dobiti, promjene oblika i prenosa vlasništva ukoliko je ono dobrovoljno po tržišno definisanoj cijeni.

Ukoliko država odnosno njen pravni sistem ne obezbjedi slobodu ugovaranja i njihovog sproveđenja neminovno će doći do smanjenja obima posla i do gubljenja povjerenja u institucije.

Visoki porezi će voditi u jačanje uloge države kroz redistribuciju i smanjenju slobode izbora i mogućnosti angažovanja sredstava u različite svrhe.

Nivo ekonomskih sloboda u jednoj zemlji može se utvrđivati na osnovu Heritidžovog i Frejzerovog indeksa ekonomskih sloboda. Prema prvoj metodologiji da bi se izračunala vrijednost indeksa potrebno je analizirati 50 nezavisnih ekonomskih varijabli koje su grupisane u 10 kategorija, odnosno faktora na osnovu kojih se utvrđuje nivo ekonomskih sloboda.

- trgovinska politika
- porezi
- državne intervencije u privredi
- monetarna politika
- tokovi kapitala i strana ulaganja
- bankarstvo
- kontrola nadnica i dnevnicna
- vlasnička prava
- regulacija
- crno tržište

Svaki faktor ima jednaku vrijednost i indeks se dobija kao njihov prosjek. Svaki od 10 faktora se ocjenjuje od 1 do 5, a skala indeksa ekonomskih sloboda određuje da su zemlje sa indeksom 1.99 i nižim slobodne, uglavnom su slobodne sa ocjenom od

⁹⁰ Veselin Vukotić, Politika i ekonomskse slobode, Politika i slobode, IDN, Beograd, 2003.

2 do 2.99, uglavnom neslobodne sa skorom 3 do 3.99 i zemlje sa indekom 4 i više spadaju u kategoriju ekonomskih neslobodnih društava.

Indeks *Frejzerovog instituta* razmatra ekonomske slobode imajući u vidu slobodu razmjene i konkurenциje, zaštitu ličnosti i privatne svojine. Država, odnosno njene institucije, treba da obezbjede slobodnu razmjenu i zaštitu pojedinaca i njihove svojine od prinude. Frejzerov indeks ekonomskih sloboda dobija se na bazi analize stanja u pet ključnih oblasti:

- veličina državnog aparata
- pravna struktura i zaštita svojinskih prava
- pristup stabilnom novcu
- međunarodna razmjena
- regulacija tržišta

Frejzer institut rangira pojedine zemlje ocjenama od 1 do 10, pri čemu je slobodnija zemlja ona kojoj je indeks ekonomskih sloboda bliži ocjeni 10.

Odnos ekonomskih i političkih sloboda

Političke i ekonomske slobode mogu postojati nezavisno jedna od druge. Dosta je primjera koji ukazuju da su ekonomske slobode preduslov nastanka političkih sloboda.

Ekonomske i političke slobode mogu egzistirati u četiri potencijalna oblika:

- Nema ekonomskih ali postoje političke slobode
- Postoje ekonomske ali nema političkih sloboda
- nema ni ekonomskih ni političkih sloboda
- prisutne su i političke i ekonomske slobode

Prva kombinacija ovog odnosa nije dugoročno održiva. Ili će doći do absolutne kontrole u društvu ili će doći do razvoja ekonomskih sloboda i odricanja od prisutnih monopolija jer je vlasništvo skoncentrisano u uskom krugu ljudi. Kontrola nad materijalnim dobrima vremenom će usloviti želju i za absolutnom kontrolom na elementarnim pravima drugih ljudi pa ovaj prelazni oblik može da se pretvori u totalitarizam.

Postojanje načela demokratije u jednom društvu označava postojanje političkih sloboda. Ali demokratija samo po sebi neće dovesti do ekonomskog prosperiteta. Demokratija nije ni nužan ni dovoljan uslov za uspješnu tržišnu privredu. To bi u

protivnom značilo da ne bi mogla da postoji nijedna prosperitetna zemlja bez demokratije odnosno drugi oblici društvenih odnosa u jednom društvu automatski bi isključivali njegov ekonomski prosperitet.

Demokratija se ipak smatra poželjnim uslovom koji će lakše i dugotrajnije obezbjediti valjani ekonomski rast. Demokratija će pospešiti privredni prosperitet ukoliko ne ograničava ekonomske slobode. Ona treba da obezbjedi slobodu pojedincu u smislu ličnih i građanskih prava i njegovog prava da slobodno privređuje na tržištu želeći na taj način da za sebe, ne ugrožavajući druge učesnike, obezbjedi veći dohodak. Snažan razvoj institucija predstavnicike demokratije, izgradnja mehanizama da ne dođe do tiranije većine i miješanje države na tržištu u smislu njenog aktivnog učešća neki su od uslova koji su potrebni da bi ona blagotvorno djelovala na privredni napredak.

Primjeri postojanja ekonomskih, a istovremenog odsustva političkih sloboda takođe predstavljaju prelazni oblik i nijesu dugoročno održive. Imamo zemlje u kojima nemamo izražen razvoj demokratskih principa, ali su veoma razvijene kao posljedica izraženih ekonomskih sloboda.⁹¹ Lično blagostanje usloviće bolji životni standard što će dovesti do veće zainteresovanosti za politička i građanska prava. Ovo prosto znači da je vrijednost ličnog blagostanja ako ga posmatramo kao jedno dobro i političke slobode kao drugog dobra doći u odnos u kojem je vrijednost drugog dobra veća jer ga ima u manjim «količinama». To će svakako usloviti da nakon određenog perioda pod pritiskom dođe do prerastanja politički neslobodnih režima u slobode zbog jakog dejstva privrednih sloboda na razvoj građanskih i političkih. Naravno, ovo u slučajevima kada privredna moć nije skoncentrisana u rukama onih koji imaju i političku moć. Mnogi istraživači nalaze visok stepen korelacije između uticaja ekonomskih sloboda na privredni prosperitet. Rast društvenog standarda razviće potrebu da se aktivnije učestvuje u političkim dešavanjima u društvu.

Treća kombinacija je karakteristika siromašnih i neslobodnih društava. To su totalitarna društva u kojima je ekomska i politička aktivnost potpuno kontrolisane, uz prisustvo političkog monopola i dirigovane ekonomije.

Kada u zemlji imamo i političke i ekonomski slobode to će neminovno usloviti razvoj društva kojeg karakterišu visoke stope ekonomskog rasta i poštovanje demokratskih principa u kojemu su pojedinci slobodni da učestvuju na ravnopravnim osnovama u ekonomskom i političkom životu.

⁹¹ Tajvan, Singapur, Bahrejn

Izvještaj Frejzer instituta - Crna Gora i ekonomske slobode⁹²

Prema izveštaju Frejzer instituta o ekonomskim slobodama za 2006. godinu, Crna Gora zauzima 65. mjesto, i u odnosu na prethodnu godinu ostvarila je napredak za 21 mjesto. Popravljena je pozicija u četiri od ukupno pet kategorija predviđenih metodologijom. U oblasti veličine državnog aparata ocjena je 6.0 dok je prošle godine bila 5.82; u oblasti zakona i zaštite prava svojine Crne Gore je napredovala sa 3.38 na 4.6; u dijelu međunarodne razmjene sa 6.64 na 6.9, a u sferi regulacije tržišta sa 4.82 na 5.6.

	2006. godina
Veličina državnog aparata	6.0
Zakonska struktura i zaštita vlasničkih prava	4.6
Pristup stabilnom novcu	8.7
Međunarodna razmjena	6.9
Regulacija tržišta	5.6

izvor: www.fraserinstitute.ca

Crna Gora ima indeks vrijednost 6.4.⁹³

Mjesto	DRŽAVA	Ocjena
102	Makedonija	5.6
95	Rumunija	5.7
83	Albanija	6.0
74	Hrvatska	6.2
45	Slovačka	6.9
35	Latvia	7.1
12	Estonija	7.7

Hong Kong je i dalje zemlja sa najvećim ekonomskim slobodama u svijetu sa ocjenom 8,7. Na drugom mjestu je Singapur sa ocjenom 8,5. Zatim Novi Zeland, Švajcarska i Sjedinjene Američke Države sa ocjenom 8,2. Kanada je na osmom mjestu sa ocjenom 8,0, dok Island i Luksemburg dijele 9. mjesto. Njemačka je na

⁹² www.visit-ceed.org

⁹³ www.fraserinstitute.ca

17-om, Japan 19-om, Francuska 24-om, Indija 53-em, Kina 95-om, a Rusija na 102 mjestu.

Porast ekonomskih sloboda u svijetu

Nivo ekonomskih sloboda u svijetu tokom posljednjih dvadesetak godina je u porastu, prema nalazu *Frejzer instituta*. Neki od ključnih nalaza su:

- Prva četvrtina rangiranih zemalja ima prosječan bruto domaći proizvod od 24.402 US\$ u poređenju sa 2.998 US\$ u zemljama koje su rangirane u posljednjoj četvrtini liste.
- Prva četvrtina rangiranih zemalja imaju stopu ekonomskog rasta po stanovniku od 2.1%, dok je u zemljama u posljednjoj četvrtini rang liste ova stopa negativna (-0.2%).
- Stopa nezaposlenosti u zemljama na vrhu liste iznosi 5.9%, dok u zemljama na dnu liste iznosi 12.7%.
- Očekivano trajanje života u zemljama sa vrha liste je 77.8 godina, dok je u zemljama sa dna liste očekivano trajanje života 55 godina.

Zaključak

Da li želimo biti društvo slobodnih pojedinaca? Da li želimo ostvarivati veći dohodak? Da li želimo izgraditi društvo vladavine prava i snažnih institucija? Da li želimo postati dio ujedinjene Evrope? Svako će reći DA.

Da bismo dosegli gore navedeni odgovor moramo dalje razvijati ekonomske slobode koje su ključ bržeg i snažnijeg razvoja. Iskustva drugih zemalja pokazuju put. Moramo vjerovati da samo društvo slobodnih pojedinaca, otvorene tržišne privrede, društvo bez barijera i državnog paternalizma, društvo znanja.... može pomoći da kao kolektiv postanemo član ujedinjene Evrope.

Članstvo u tom «klubu» samo po sebi neće značiti više novca za svakog od nas pojedinačno. Ali će svakako značiti novu i veću šansu za one koji rade i stiču nova znanja.

Kao i uvijek u životu sve zavisi od nas samih.

Literatura:

1. Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, € press, Beograd, 2000.
2. Veselin Vukotić, Politika i ekonomske slobode, Politika i slobode, IDN, Beograd 2003.
3. Igor Lukšić, Tranzicija - prosec ostvarivanja ekonomskih i političkih sloboda, ISSP, Podgorica, 2006.
4. Petar Ivanović, Ekonomski slobode kao izazov politici, Politika i slobode, IDN, 2003.
5. Slobodan Vukićević, Sloboda, siromaštvo, politika, Politika i slobode, IDN, Beograd 2003.
6. Vladimir Kavarić, Institucije, pravila i ekonomske slobode, magistarski rad, Podgorica, 2005.
7. Vaclav Klaus, Evropska unija, ekonomske slobode i prosperitet, www.katalaksija.com
8. Vaclav Klaus, Promena sistema. Osetljiva mešavina plana i spontanosti, www.katalaksija.com
9. Aleksandar Novaković, Ekonomski i političke slobode, www.katalaksija.com
10. www.heritage.org
11. www.visit-ceed.org
12. www.fraserinstitute.ca

Dragana Marinković-Dubljević*

Kultura zemalja Bliskog Istoka i Severne Afrike i pitanje ekonomskih sloboda

Abstract

Informal rules matters, culture (tradition, religious believes, norms of behaviour, customs, moral norms etc.) plays an important role in economic performance and in enforcement of formal rules. Formal rules must be in harmony with the prevailing culture, with informal rules, otherwise, economic reforms would fail.

Culture plays an important role in determining the costs of institutional restructuring. The key postulates of the culture of individualism are as follows: protection of private property rights, non-interference in private life or work of citizens by any authority (including the state), freedom of contracts, readiness to embrace changes and possibilities for self-improvement.

Digital age in which we live is a result of a dynamic, or we can even say, dramatic history during which various ideologies replaced one another. Liberalism is tightly connected to emancipation of west European civilization. It started its rise in England, in 17th century. According to John Lock's political philosophy, a person is in the center of forming just and political order. 18th century was the period where postulates of individuality, private initiative and strength were proclaimed, all in order to induce utmost development of individual capabilities. Lock's ideas spread through France and North America. American Declaration of Independence (1776) contains postulates of Lock's political theory. Lock had even influenced the ideas of French bourgeoisie revolution.

What's the case with Middle East and North Africa region? There we have the whole diapason of political systems –beginning with benevolent monarchies and liberal autocracies to military and totalitarian regimes. Past few years a lot had been said about ways of making Arabian countries liberalized.

Key words: culture, economic freedom, individualism, economic growth, informal rules, transition

* Alter Modus

Uvodne napomene

Pitanje ekonomskog prosperiteta i stepena modernosti jednog društva, a samim tim i države usko je povezano sa pitanjem sloboda. Kao preduslov ostvarivanja sloboda, kao osnovog postulata razvoja, je kulturni identitet. Potreba za slobodom je kulturna potreba. Da li, i na koji način kultura uslovljava ekonomsko ponašanje i zašto su neke kulture otvorile, a druge zatvorile vrata prosperitetu, su samo neka od brojnih pitanja kojima je nephodno dati odgovore.

Jedan od odgovora leži u razlikama između kulture individualizma i kolektivizma. Primer su arapske zemlje (zemlje Bliskog Istoka i Severne Afrike), u kojima je izražena kolektivistička svest. Ta svest proizilazi upravo iz njihove kulture i ideologije. Samuel Hantington, američki politikolog, je u časopisu „Foreign affairs“ objavio tekst o sukobu „Islam i Zapada“, od kada je popularnost istraživanja o izvesnom „sudaru civilizacija“ naglo porasla.

Semuel Hantington u svojoj knjizi „Sukob Civilizacija“ smatra da kultura skoro uvek prati moć, i da distribucija kultura u svetu reflektuje distribuciju moći⁹⁴.

1. Odnos kulture i ekonomskog razvoja

Odakle potiče sposobnost zemlje/individue da kroz apel svoje kulture i ideologije dovede u situaciju druge zemlje/individue da žele to isto? U istoj knjizi Hantington smatra da projekcije ukazuju da će 2020. god. prvih pet ekonomija biti iz pet različitih civilizacija. On primenjuje civilizacijski pristup u razumevanju globalne politike i međunarodnog poretku.

Centralna tema je da kultura i kulturni identitet koji je, na najvišem nivou, civilizacijski identitet, oblikuju modele kohezije, dezintegracije i sukoba u posthladnoratovskom svetu. Hantington je doživeo i pozitivne i negativne kritike, ali jedno je nesporno, da su jezik, religija, moralne vrednosti, neformalne institucije i čitav način razmišljanja, a samim tim i ekonomskog ponašanja velikim delom uslovljeni kulturom. Govoreći o kulturi u ovom kontekstu, mislim na kulturu u najširem smislu, kulturu koja predstavlja socijalni kapital, skup normi, običaja, neformalnih pravila, tradicije, načina razmišljanja, vrednosti, mitova, religijskih uverenja.

Sva ova pitanja imaju nesporan značaj za proces tranzicije. Da bi se reforme implementirale potrebne su kulturno-institucionalne promene koje je veoma teško

⁹⁴ Semuel Hantington, Sukob Civilizacija i preoblikovanje svetskog poretku, Cid, Podgorica, 2000, str. 100

izvršiti, jer su doboko ukorenjene u tradiciji jednog društva. Uspeh institucionalnih reformi zavisi i od kulturnih različitosti koje utiču na transakcione troškove tranzicije, ističe profesor Stiv Pejović vezano za zemlje Centralne i Istočne Evrope, što se odnosi i na ostale zemlje, kao što su zemlje Bliskog Istoka i Severne Afrike. Potrebna je dugoročna strategija i vreme, jer se teško menja svest i psihologija kolektivističke svesti.

Koliko je religija bitan faktor političkog i ekonomskog ponašanja? Svest o ovom pitanju bitno se razlikuje u arapskim zemljama, ili arapskoj civilizaciji, od one u zapadnim civilizacijama. Koliko je ova tema kompleksna pokazuje i težina korišćenja samih termina, kao što je Zapadna civilizacija. Šta ustvari prepostavlja taj izraz i koje su njene granice, jesu li one teritorijalne ili kulturne tj. civilizacijske?

Max Weber je među prvima proučavao odnos kulture i ekonomskog razvoja, tj. uticaj protestantizma na razvoj kapitalizma. On navodi da su u multikonfesionalnim državama (Britanija, Nemačka, SAD, Holandija, Švajcarska) biznis uglavnom držali protestanti, kao i u Badenu (odakle potiče Weber) gde su protestanti bili duplo bogatiji od katolika.

Koliko se „istina“ kako je utemeljena u kuranskim normama i propisima poklapa sa načinom razmišljanja u modernim Zapadnim kulturama? Međunarodni sistem 21. veka sadržavaće bar šest važnijih sila-Sjedinjene Države, Evropu, Kinu, Japan, Rusiju i, verovatno Indiju-kao i mnoštvo srednjih i manjih zemalja. Pored toga postoje važne islamske države čije ih strateške lokacije, brojno stanovništvo i naftni resursi čine uticajnim u svetskim poslovima⁹⁵.

Kultura individualizma vs kultura kolektivizma

Osnova na kojoj počiva arapska civilizacija jeste jezik-arapski i religija-islam. Za početak razvoja islamske kulture veoma je bila bitna trgovina (uz zanate), koja u islamskoj civilizaciji ima poseban značaj. Jer, ne treba zaboraviti, islam je, u prvom redu, bila religija trgovaca. Pojava prvih civilizacija vezane su za dolinu Tigra i Eufrata. Timur Kuran u svom rukopisu „Why the Middle East is economically Underdeveloped: Historical Mechanism of Institutional Stagnation“ (2004) daje veći broj objašnjenja zašto je Bliski Istok pre jednog milenijuma bio izuzetno prosperitetan region sa visokim nivoom obrazovanja, nauke, trgovine i socijalnih zakona⁹⁶. Krivca zašto ovaj region danas nije takav on nalazi u zakonskoj

⁹⁵ Henry A. Kissinger, Diplomacy, New York:Simon & Schuster, 1994, str. 23-24

⁹⁶ Timur Kuran, „Why the Middle East is economically Underdeveloped: Historical Mechanism of Institutional Stagnation“, Journal of Economic Perspectives, 18: 71-90 2004

infrastrukturi koja je bazirana na rigidnim islamskim zakonima (šerijat-islamski (božji) zakoni i propisi, vjerozakon).

Za ovaj region prisutan je i problem nejednakosti u pogledu polova. Saudijska Arabija ima najmanji procenat žena radne snage, 11%, dok Liban ima najveći. Po Timur Kurantu pad jedne civilizacije posledica je neuspeha u adaptaciji i prihvatanju promena.

Kultura individualizma počiva na kapitalističim filozofskim prepostavkama. Sa stanovišta razvoja, kultura može da razvija stereotipe jednakosti u siromaštvu i stereotipe nejednakosti u bogatstvu. Prva je kultura kolektiva, a druga kultura pojedinca. Prva je kultura jednakosti. Druga je kultura slobode⁹⁷. Ključni princip je obezbeđivanje ekonomске i političke slobode svakog pojedinca.

Preovlađujuća kultura arapskih zemalja je kultura kolektivizma, sklona egalitarizmu i zajedničkim vrednostima. Tribalizam i religija (islam) su igrali i još uvek igraju značajnu i određujuću ulogu u društvenom, ekonomskom, kulturnom i političkom razvoju arapskih društava i političkih sistema. Smatraju se najvažnijim činiocima koji oblikuju i određuju arapsku političku kulturu i arapsko političko mišljenje⁹⁸. Nasuprot individualizmu na Zapadu, plemena čine jezgro arapske kulturne svesti. Uspeh uglavnom zavisi od plemenskih koalicija putem brakova i bliskih rodbinskih veza.

Mala grupa, velika vera, pleme i uma (ar. *umma*-narod, nacija, Muhamedovi sledbenici) su glavna središta lojalnosti i posvećenosti⁹⁹.

Profesor Stiv Pejović, govoreći o prisutnoj kulturi kolektivizma i egalitarizma u Zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope i Rusiji ističe da se kolektivizam odnosi na obrazac društvenog organizovanja koji je usredsređen na grupu, a ne na pojedinca, kao osnovnu jedinicu društva.

Kada je reč o arapskim zemljama, razlozi egalitarizma i kolektivizma mogu se naći i u verskim opredeljenjima. „Predstava o nemoralnosti zaračunavanja kamate i odsustvo koncepta pravnog lica još uvek su preovlađujući u većini muslimanskih zemalja“. Sve ovo je uticalo na razvoj i formalnih i neformalnih pravila. Zbog ovakvih neformalnih pravila, u kojima je religija igrala veoma važnu ulogu,

⁹⁷ Institut društvenih nauka, Beograd, Centar za ekonomski istraživanja, Naučni skup "Kultura i razvoj", Veselin Vukotić, Naučni rukovodilac skupa , Kultura i razvoj - ideje i dileme

⁹⁸ Yalman Onaran, Economics and Nationalism: The Case of Muslim Central Asia, Central Asian Survey, 13 (No. 4 1994)

⁹⁹ Semjuel Hantington, Sukob Civilizacija i preoblikovanje svetskog poretku, Cid, Podgorica, 2000, str. 194

prekopirane reforme iz uspešnih zapadnih zemalja u ovim zemljama ne daju slične rezultate. Posledica su visoki transakcioni troškovi sprovođenja reformi.

Sukob između formalnih pravila i preovlađujuće kulture stvara visoke transakcione troškove u procesu tranzicije. Kultura individualizma zasniva se na sopstvenoj odgovornosti pojedinca, sopstvenom donošenju odluka i preuzimanju odgovornosti za te odluke. Kao posledica ovih bazičnih principa razvija se društvo koje razvija konkurenčiju, koje promoviše preuzimanje rizika, nejednakost u bogatstvu¹⁰⁰. Drugim rečima kultura individualizma je rezulat preduzetništva.

Bazične institucije kapitalizma su privatna svojina, sloboda ugovaranja, nezavisno sudstvo i ustav¹⁰¹. Ove formalne institucije kulture individualizma moraju biti u harmoniji sa neformalnih institucijama. U kulturi kolektivizma one neće doneti održiv ekonomski razvoj. Kultura je podložna promeni, zbog toga proces tranzicije treba da se vrši odozdo na gore. Prvo treba da se promeni način razmišljanja i percepcija mogućnosti koje stvara kultura individualizma.

Razvoj ekonomskih sloboda u arapskim zemljama

Danas, na Srednjem Istoku postoji čitav spektar političkih uređenja-od dobroćudnih monarhija i liberalnijih autokratija, pa do vojnih diktatura i totalitarnih režima. Poslednjih godina dosta se govori o načinima da se liberalizuju zemlje arapskog govornog područja.

Ne treba zanemariti činjenicu da arapskim jezikom govori približno 280 miliona ljudi u 22 arapske zemlje (Alžir, Bahrein, Comoros, Džibuti, Egipat, Irak, Jordan, Kuvajt, Liban, Libija, Mauritanija, Maroko, Oman, Palestina, Katar, Saudijska Arabija, Somalija, Sudan, Sirija, Tunis, Ujedinjeni Arapski Emirati i Jemen). Regionu Bliskog Istoka i Severne Afrike (eng. MENA) pripadaju 22 arapske zemlje, Izrael i Iran.

Zemlje arapskog govornog područja zauzimaju važan strateški položaj, prostirući se od obala Atlantika, Severne Afrike na zapadu do Arapskog Mora na istoku, i od Mediteranskog Mora na severu do Centralne Afrike na Jugu.

Iako su to, većinom, zemlje muslimanskih normi u sferi morala, politike i zakona, neke od njih spadaju u grupu zemalja sa veoma visokim stepenom privrednih

¹⁰⁰ Stiv Pejovich, Why Culture Important?; Preduzetnička ekonomija, Volume 2, oktobar 2003. godine, Postdiplomske studije „Preduzetnička ekonomija“, Podgorica

¹⁰¹ Veselin Vukotić, Kultura i ekonomski razvoj; Kultura i razvoj, Institut društvenih nauka-centar za ekonomska istraživanja, Beograd, 2004

sloboda, koje su od ključnog značaja za privredni rast i prosperitet. Demokratija nije neizbežni preduslov privrednog prosperiteta, međutim diktatura nije nikakva preporuka za privredni prosperitet¹⁰². Upravo ove zemlje potvrđuju hipotezu da privredne slobode nužno ne vode političkim slobodama.

Prof. Miroslav Prokopijević, govoreći o odnosu ekonomskih i političkih sloboda, zaključuje da nema prosperiteta bez privrednih sloboda, da je privredni prosperitet moguć i u diktaturi i u demokratiji¹⁰³.

2. Index ekonomskih sloboda za Bliski Istok i Severnu Afriku

Index ekonomskih sloboda je mnogo više od baze podataka, on dokazuje hipotezu da zemlje sa najvećim stepenom ekonomskih sloboda imaju najveći stepen dugoročnog ekonomskog rasta i da su prosperitetnije od onih zemalja sa nižim stepenom ekonomskih sloboda.

U publikaciji koju je Fraser Institut objavio aprila 2006. godine, pod naslovim „Developing Prosperity in the Middle East“, Fred McMahon¹⁰⁴ ističe da razvoj ekonomskih sloboda pruža nadu Bliskom Istoku i Severnoj Africi za većim rastom, prosperitetom i širenju šireg spektra mogućnosti.

S obzirom da je visok stepen ekonomskih sloboda nužan uslov za ekonomski prosperitet, u nastavku će uporednom analizom izneti dva najpoznatija istraživanja. Index ekonomskih sloboda Heritage fondacije (Washington DC) u saradnji sa Wall Street Journal i index ekonomskih sloboda Fraser Instituta (Vancouver, Canada).

a) Heritage fondacija je u svom izveštaju “2006 Index of Economic Freedom” rangirala ukupno 161 zemlju sveta u četiri grupe: 1) slobodne, index 1-1.99, 2) uglavnom slobodne, index 2-2.99, 3) uglavnom neslobodne, index 3-3.99, 4) neslobodne, index 4-5¹⁰⁵. Index se meri prema 50 nezavisnih varijabli grupisanih u 10 kategorija: Trgovinska politika, porezi države, državne intervencije u ekonomiji, monetarna politika, kapitalni tokovi i strane investicije, bankarstvo i finansije, nadnlice i cene, vlasnička prava, regulacija i crno tržište.

¹⁰² Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, € Press, Beograd 2000, str219-221

¹⁰³ Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, € Press, Beograd 2000, str229

¹⁰⁴ Fred McMahon je direktor centra za Studije Globalizacije na Frejer Institutu. Takođe je ko-autor publikacije „Economic Freedom of the Arab World“, objavljene od strane Frejer Instituta 2005. god.

¹⁰⁵ 2006 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation and Wall Street Journal, Podaci se mogu videti na sajtu Heritidž fondacije na adresi www.heritage.org

U Indexu 2006 numerički je rangirano 157 zemalja. 20 zemalja je klasifikovano kao „slobodne“, 52 kao „uglavnom slobodne“, 73 kao „uglavnom neslobodne“, i 12 kao „neslobodne“. Crna Gora, Srbija, Demokratska Republika Kongo, Irak i Sudan nisu rangirani.

Tabela I: Ekonomski slobode-Bliski Istok i Severna Afrika (Heritage F.)

2006 Rang	Zemlja	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
25	Bahrein	2.23	2.15	2.13	2.09	2.05	1.96	1.93	1.86
36	Izrael	2.36	2.41	2.41	2.45	2.55	2.60	2.70	2.68
50	Kuvajt	2.74	2.81	2.75	2.58	2.66	2.53	2.5	2.45
57	Jordan	2.80	2.79	2.78	2.80	2.73	2.80	2.95	2.91
62	Saudijska Arabija	2.84	2.99	3.05	3.09	3.16	3.35	3.20	3.16
65	Ujedinjeni Arapski Emirati	2.93	2.73	2.65	2.25	2.33	2.21	2.25	2.35
73	Liban	3.00	3.10	3.13	3.04	3.01	2.70	3.06	3.03
74	Oman	3.01	2.81	2.75	2.70	2.63	2.65	2.93	2.85
78	Katar	3.04	3.05	2.81	2.78	3.08	3.13	3.13	3.06
97	Maroko	3.21	3.18	2.93	2.96	3.10	2.80	3.05	2.90
99	Tunis	3.24	3.14	2.94	2.91	2.89	2.99	2.94	2.96
119	Alžir	3.46	3.49	3.26	3.39	3.05	3.45	3.40	3.59
128	Egipat	3.59	3.43	3.33	3.34	3.48	3.53	3.53	3.30
139	Jemen	3.84	3.75	3.70	3.73	3.79	3.98	3.94	4.14
145	Sirijska	3.93	3.90	3.88	3.88	4.11	4.00	4.05	4.04
152	Libija	4.16	4.40	4.55	4.48	4.60	4.90	4.85	4.95
156	Iran	4.51	4.21	4.31	4.30	4.63	4.84	4.69	4.51
n/a	Irak	n/a	n/a	n/a	n/a	5.0	4.90	4.90	4.85

Izvor: Index ekonomskih sloboda, Godišnji izveštaj za 2006. godinu, Heritage Fondacija

Iako u svetu postoji trend rasta stepena ekonomskih sloboda, po istraživanju Heritage Fondacije, stepen ekonomskih sloboda na Bliskom Istoku i Severnoj Africi je, u većem delu zemalja, u padu u odnosu na prošlu godinu. Rezultati u sedam

zemalja u tom regionu su se poboljšali, dok su se u deset zemalja pogoršali. Iako u blagom padu ove godine, Bahrein je ostao zemlja sa najvećim stepenom ekonomskih sloboda u regionu. To je jedna od najnaprednijih ekonomija u Persijskom Zalivu. Bahrein održava pro-biznis okruženje, sa izvrsnim bankarskim i finansijskim sistemom, niskom regulacijom i otvorenosti prema stranim investicijama. Međutim, 80% svojih prihoda prima od preduzeća u državnom vlasništvu (uglavnom nafta i gas), demonstrirajući tako nezdrav nivo državnog intervencionizma u ekonomiji. U Blisko-Istočnom regionu, Izrael je druga najslobodnija ekonomija.

Ono što doprinosi padu razvoja u poslednjoj dekadi su teroristički napadi koji uništavaju turizam i strane investicije.

Libija i Iran su, u odnosu na prošlu godinu, ostale neslobodne. Nephodna im je znatna liberalizacija u svim varijablama. Po izveštaju Heritage fondacije, Iran-ekada jedna od najnaprednijih Blisko-istočnih zemalja, danas karakteriše visoka regulacija, visok stepen nezaposlenosti, inflacija, korupcija i državni intervencionizam. Pad u rezultatima merenja trgovinske politike, tokovima kapitala i stranim ulaganjima najniže je rangirao Iran od 2002. godine.

Libiju, kao neslobodnu ekonomiju karakteriše industrija u državnom vlasništvu, visoka regulacija i mešanje države u trgovinsku politiku. Međutim, zanimljivo je da je to je zemlja koja je u poslednje dve godine zabeležila najveće poboljšanje u regionu (bolji rezultati vezano za poreze, tokove kapitala, strane investicije, bankarstvo i finansije).

Padom ekonomskih sloboda u Bahreinu, koji je do 2001. godine ulazio u slobodne zemlje, iz Indexa 2006 Heritage fondacije može se videti da region Bliskog Istoka i Severne Afrike nema više ni jednu slobodnu ekonomiju. Ima dve neslobodne ekonomije. Za region Bliskog Istoka i Severne Afrike, Qatar je zemlja koja predstavlja tzv. median rezultat, kao „uglavnom neslobodna“ ekonomija, sa visokim državnim uplitanjem, ali i uz postojanje nekih aspekata ekonomskih sloboda.

b) Stručnjaci Fraser instituta definišu ekonomске slobode kroz četiri ključna pojma: lični izbor, dobrovoljna razmena koordinisana tržištem, sloboda ulaska na tržište i takmičenja na tržištu, zaštita individuala i njihovog vlasništva od agresije drugih.

Tabela II: Ekonomске slobode-Bliski Istok i Severna Afrika (Fraser I.)

Rang	Zemlja	2004	2003	2002	2001	2000
124	Alžir	4.6	4.4	4.5	4.7	4.3
40	Bahrein	7.0	7.0	7.1	7.1	7.2
80	Egipat	6.3	6.1	6.2	6.5	6.7
80	Iran	6.2	5.9	6.1	6.2	5.6
35	Izrael	7.1	6.7	6.8	6.5	6.5
48	Jordan	6.8	6.9	7.0	6.8	7.0
24	Kuvajt	7.4	6.9	7.0	7.2	6.7
95	Maroko	5.8	6.1	5.9	5.9	6.0
24	Oman	7.4	7.2	7.1	7.2	7.1
111	Sirijska Arabija	5.6	5.4	5.0	5.6	4.8
68	Tunis	6.3	6.3	6.2	6.2	6.1
12	Ujedinjeni Arapski Emirati	7.6	7.3	7.4	7.4	7.4

Izvor: Fraser Institut-Economic Freedom of the World 2006 Annual Report, Index ekonomskih sloboda za 2004. godinu.

Index Fraser instituta meri stepen ekonomskih sloboda u pet oblasti:

1. Državna potrošnja, porezi i preduzeća
2. Zakonska struktura i zaštita vlasničkih prava
3. Monetarna politika, stabilnost cena i sloboda korišćenja alternativnih valuta
4. Sloboda međunarodne trgovine
5. Regulacija kredita, radne snage i biznisa

U godišnjem izveštaju iz septembra 2006. godine, izvršeno je rangiranje za 2004. godinu¹⁰⁶. Rangirano je 10 arapskih zemalja (Alžir, Bahrein, Egipat, Jordan, Kuvajt, Maroko, Oman, Sirijska Arabija, Tunis i Ujedinjeni Arapski Emirati), odnosno 12 zemalja regiona Bliskog Istoka i Severne Afrike (navedene arapske zemlje plus Iran i Izrael).

¹⁰⁶ Iako se u ovom radu bavim ekonomskim slobodama Bliskog Istoka i Severne Afrike, moram da istaknem činjenicu koja se navodi u godišnjem izveštaju 2006 Fraser Instituta, a koja je vezana za Crnu Goru. Naime, Crna Gora, kao deo bivše državne zajednice Srbija i Crna Gora, nije rangirana u indexu za 2004. godinu zbog nepostojanja podataka. S obzirom da je Crna Gora referendumom od 21. Maja 2006. godine postala nezavisna država, stručnjaci Fraser instituta se nadaju da će je uvrstiti u bliskoj budućnosti. Centar za Preduzetništvo i Ekonomski Razvoj (CEED) je prikupio podatke i rangirao Crnu Goru na 65. mesto sa indexom 6,5.

„Economic Freedom in Arab World“¹⁰⁷, publikacija Fraser Instituta objavljena 2005. godine meri stepen ekonomskih sloboda u 38 varijabli grupisanih u istih, već navedenih, pet oblasti¹⁰⁸. Ekonomске slobode mere stepen do kojeg su individue, porodice, kompanije i dr. organizacije slobodne da donose ekonomске odluke bez upitanja države. Index je izmeren u 16 od 22 zemlje arapske lige (Alžir, Bahrein, Egipat, Jordan, Kuvajt, Liban, Libija, Mauritanija, Maroko, Oman, Katar, Saudijska Arabija, Sirija, Tunis, Ujedinjeni Arapski Emirati i Jemen). Fraser Institut sa svojim regionalnim partnerom iz Omana-Međunarodnom Fondacijom za istraživanja (IRF) imao je za cilj da pokaže koliko ekonomске slobode i slobodno preduzetništvo imaju uticaja na smanjenje siromaštva u ovom regionu. Dok je u Indexu ekonomskih sloboda u svetu rangirano 10 arapskih zemalja plus Izrael i Jordan (u tabeli II dat je pregled ovog indexa).

Vezano za konferenciju posvećenoj ekonomskim slobodama u arapskom svetu, održanoj u Maskatu (Oman) novembra 2005. godine, dobitnik Nobelove nagrade Milton Friedman je u snimljenoj poruci izjavio da su ekonomске slobode za svakoga-bogate i siromašne, Hrićane, Jevreje ili Muslimane. Transakcije između individua na slobodnom tržištu kojima su osigurana privatna vlasnička prava, mogu da oslobole svoj ekonomski potencijal, koji je ugušen u kontrolisanoj ekonomiji. Iako rangiraju različit broj zemalja i koriste različitu metodologiju, opšti zaključak bi bio da bez privrednih sloboda nema ekonomskog prosperiteta.

Lično vlasnišvo je fundamentalni postulat ekonomskih sloboda¹⁰⁹. Zbog postojanja ličnog vlasništva individue imaju pravo izbora-da odluče kako će iskoristiti svoje vreme i talenat. Velika većina šansi se određuje okolnostima, čija raznolikost čini osnov naše stvaralačke sposobnosti-to što ljudi poseduju različite talente, što žive u različitim okruženjima, imaju različite navike, različita znanja-sve su to osnove

¹⁰⁷Ova publikacija bazirana je na indexu ekonomskih sloboda u svetu Fraser Instituta, u kojem je rangirano 127 zemalja sveta. Sredstva za ovo istraživanje obezbedila je John Templeton Fondacija (John Templeton Foundation) koja aktivno podržava istraživanje i projekte koji ohrabruju veće razumevanje sistema slobodnog preduzetništva. Projekat ove fondacije pod nazivom „What Works in Enterprise-Based Solutions to Poverty“ je nova inicijativa pokrenuta da se javno promoviše kako preduzetništvo i tržišne reforme mogu da smanje siromaštvo, naročito u onim delovima sveta u kojima ono poprima endemske oblike. U ove svrhe fondacija godišnje izdvaja više od 60 miliona dolara.

¹⁰⁸ Prvo preliminarno izdanje objavio je Svetski Ekonomski Forum, pod naslovom „Arab World Competititiveness Report 2005“. Drugo izdanje indexa objavljeno je novembra 2005. god. od strane Fraser Instituta i Fondacije IRF Omana (Međunarodna Fondacija za istraživanja).

¹⁰⁹ Fraser Institute, Economic Freedom of the World-2006 Annual Report, page 25, september 2006, Vancouver, Canada

velikog iskorištavanja svih mogućnosti¹¹⁰. Prema Frederic Bastiat-u, ko uništava slobodu, naročito slobodu delovanja, taj uništava mogućnost i sposobnost izbora, suda, usporedbe, ubija inteligenciju, misao, jednom rečju, ubija čoveka¹¹¹. Enrico Colombo u središte dinamične ekonomske politike stavlja pojedinca koji vrši izbor na osnovu vlastitih preferencija, uz princip individualne odgovornosti. Izbora ne bi ni bilo bez obezbeđenja i poštovanja prava na vlasništvo. „Nevidljiva ruka globalizatora je, naprotiv, ona Adama Smita, koja podstiče čoveka na inovacije i razvoj na osnovu sopstvenog talenta; koja omogućava pojedincu, putem razvoja sopstvenih kapaciteta, da poboljša svoje stanje i stanje drugih, kao i da primeni sopstvenu moć, npr. zahvaljujući specijalizaciji, za razvoj tržišta. Naravno, svako je slobodan da izabere ruku (nevidljivu) ili šaku (koja se obično vidi), po želji“¹¹². Zaštita privatne sfere tj. nemešanje bilo kog autoriteta (uključujući i državu) u privatni život i delatnost građana, optimizam – ideja o stalnom ljudskom napretku, spremnost za promene i stalno usavršavanje su ključni postulati liberalnog pogleda na svet.

Zaključak

Kada je reč o islamskoj civilizaciji, čiji je deo i arapska, blisko su povezane ekonomija, politika i religija. Zašto je tako, moramo se osvrnuti na prošlost, koja je još uvek snažno prisutna u arapskoj matrici društva. Tako Muhamed nije bio samo Božji, Alahov poslanik, već i trgovac, vojskovoda, zakonodavac, ujedinitelj i državnik koji je većito suprotstavljenarabljanska beduinska plemena ujedinio preko vere i njegovih nastavljača-halifa. Drugi halifa, Omer Ibn Al Hatab, trgovac, promoter treće velike monoteističke vere, bio je poznat kao veliki i sposoban državnik. Međutim, njegova država bila je autoritativna država malobrojne trgovačke oligarhije. Halifa Muavija je uspostavio monarhiju. Sin legendarnog Haruna El Rašida, Mamun (830-833), poznat je kao graditelj istorije evropskog duha. On je slao svoje najbolje prevodioce prema Vizantiji, čiji je zadatak bio da donese što više helenskih rukopisa. U istoriji se često previđa da su Arapi na ovaj način helenističko blago predali u ruke zapadnom hrišćanstvu i renesansi.

Kada se govori o arapskoj kulturnoj baštini, neizostavno je spomenuti Ibn Halduna¹¹³ (1332-1406), utemeljivača sociologije istorije, koga Filip Hiti naziva

¹¹⁰ Fridrik A. Fon Hajek-intervju Andreasa K. Vinterbergera, text objavljen pod nazivom Pledoaje o društvu slobodnih ljudi

¹¹¹ Frederic Bastiat, Ono što se vidi i ono što se ne vidi, ISSP, Podgorica, 2001

¹¹² Enrico Colombo, No Global, Postdiplomske studije Preduzetnička Ekonomija, 2003

¹¹³ Rođen je 27.Maja 1332.god. u Tunisu, a umro 17.Marta 1406.god. u Kairu (Egipat). Napisao je jednu od najranijih nereligioznih filozofija istorije, remek delo pod nazivom “Muqaddima”, što na arapskom znači “Uvod”. Teme kojima se Ibn Khaldun bavio su sociologija (Knjiga I), sociologija politike (Knjiga II i III), sociologijom urbanog života (Knjiga IV), sociologija ekonomije (Knjiga V) i

„first Philosopher of History“¹¹⁴. Uspostavljajući unutrašnje značenje istorije, ovaj važni intelektualni pregalac nam je ponudio vrlo ozbiljno tumačenje klanovske vlasti i obrazac za razumevanje civilizacija. Po Filipu Hitiju¹¹⁵, Ibn Haldun je bio i poslednji gigant intelektualne istorije Arapa.

Međunarodne odnose nemoguće je shvatiti bez poznavanja kultura u najširem smislu tj. civilizacija. Od ključnog značaja je kako će pojedinci u nekoj zemlji prihvatići promene tj. nova formalna pravila, a kultura, shvaćena kao skup neformalnih pravila (tradicija, socijalni kapital, norme ponašanja i vrednovanja) je ključni faktor koji utiče da li će ta nova pravila doneti ekonomski razvoj. Da bi reforme dale rezultate potrebna je promena postojeće preovlađujuće kulture, odnosno institucionalno restrukturiranje. Ekonomski rezultati u velikoj meri zavise od institucionalne stabilnosti. Ključni faktori za ekonomske aktivnosti su pravila igre, a ekonomske slobode su fundamentalna pravila igre.

Cilj ovog rada je da ukaže da je kultura važan faktor ekonomskog razvoja, da od nje zavise rezultati i uspeh tranzicije. Da li će u budućnosti doći do sudara ili susreta kultura, pokazaće događaji koji slede, u svakom slučaju poznavanje kulture u najširem smislu pomoći će da se taj eventualni sudar izbegne. Prihvatanje novih pravila će biti uspešnije.

Arapske zemlje suočavaju se sa brojnim ekonomskim i socijalnim izazovima. Zbog strateškog položaja koji zauzimaju, enormnog porasta stanovništva, specifičnog odnosa prema religiji, naftnih resursa itd. ove zemlje imaju važan uticaj na svetsku ekonomiju. Aktuelnost izučavanja arapske kulture intenzivirala se nakon 11. Septembra 2001. godine, nakon terorističkih napada.

Odgovori na pitanja koja sam postavila u ovom radu, vezana za arapsku kulturu, zahtevaju multidisciplinarni pristup. Generalizacije su veoma česte i opasne. Nerazumevanje kulture, nametanje formalnih pravila koja nisu izrasla iz neformalnih, ili ukoliko prethodno nisu izvršene promene u neformalnim pravilima, obično prati neuspeh reformi u tranziciji. Brojne predrasude i pristrasnosti su posledica straha od kulturno nepoznatog.

sociologija znanja (Knjiga VI). Ovo delo sadrži fantastične observacije istoriografije, ekonomije, politike i obrazovanja.

¹¹⁴Filip K. Hiti, Tvorci Arapske Istorije, Utopija, Beograd, 2004

¹¹⁵Libansko-američki arabista, bio je i savetnik za bliskoistočne poslove u Beloj kući

Literatura:

1. Huntington, Samuel: Sukob Civilizacija, CID, Podgorica, 2000
2. Vukotić, Veselin, Kultura i ekonomski razvoj; Kultura i razvoj, IDN, Beograd, 2004
3. Vukotić, Veselin: Psihofilozofija biznisa, CID, Podgorica, 2003
4. Pejovich, Stiv: Why Culture is important?, Preduzetnička ekonomija, Volume II, oktobar, 2003
5. Colomboatto, Enrico: Nemoralnost (no global), Postdiplomske studije, Preduzetnička ekonomija, 2003
6. Lukšić, Igor: Tranzicija-proces ostvarivanja ekonomskih i političkih sloboda, doktorska disertacija, Podgorica, 2005
7. Esposito, John L.: Oksfordska istorija islama, Clio, Beograd, 2002
8. Luis, Bernard: Kriza islama: [sveti rat i svetovni teror], Čarobna knjiga, Beograd, 2004
9. Hiti, Filip K.: Tvorci arapske istorije, Utopija, Beograd, 2004
10. Middle East and North Africa: Toward a new social contract, Washington, The World Bank, 2004
11. Kuran, Timur: Why the Middle East is economically Underdeveloped: Historical Mechanism of Institutional Stagnation, Journal of Economic Perspectives, 18: 71-90, 2004
12. Prokopijević, Miroslav: Konstitucionalna ekonomija, € Press, Beograd, 2001
13. Weber, Max: Protestantska etika i duh kapitalizma, Veselin Masleša, Sarajevo, 1989
14. Bastiat, Frederic: Ono što se vidi i ono što se ne vidi, ISSP, Podgorica, 2001
15. Fraser Institute: The Economic Freedom of the World-2006 Annual Report
16. Fraser Institute: The Economic Freedom of the Arab World, 2005
17. Fraser Institute: Developing Prosperity in the Middle East, april, 2006
18. Heritage Foundation and Wall Street Journal: 2004 Index of Economic Freedom-2006 Annual Report

Internet izvori:

1. www.heritage.org
2. www.fraserinstitute.ca
3. www.economist.com
4. www.templeton.org/free_enterprise
5. www.freetheworld.com
6. www.middleeastnews.com

Ivan Jovetić*

Razvoj Evropske unije – od ideje do integracije

Abstract

Every possible process has certain idea as a background and European Union isn't exception at all. General idea of unity is ancient but it reflects wide perspective of European political and intellectual thought in previous centuries. During the centuries several different attempts occurred and were recognized as integration. But integration motivators found "democracy based integration" as growth motor. Major precondition for that was institutional creation. Cornerstone of EU integration was economy but always with strong political integration background. Economy was seen as base for freedom and life quality increase and as an obstacle for new wars. Integration has started with free trade zone than proceeded with Custom union and Common market and resulted with Economic and monetary union. But will it continue towards political integration? There is some significant evidence that it will but we will have to wait and see potential finalisation of the process. Consequence of political integration is still unknown but if it is going to be institutionally competitive EU than it might be appropriate solution.

Key words: background of idea, political unity, economic integration, past and future, institutions, liberty, monetary integration, possibility of political integration

1. Evropska unija danas

Evropska unija (EU) XXI vijeka je nadnacionalna institucionalna struktura u kojoj ipak odlučujući glas imaju države članice. EU je jedinstvena tvorevina koja predstavlja kombinaciju međunarodne organizacije, nadnacionalne strukture uz prisusutvo određenih elemenata države. Ipak, nadnacionalnost izdvaja i profiliše EU kao zaista specifičnu tvorevinu. Osnovni kriterijum koji na ovaj način definiše EU jeste stalnost i uloga njenih organa: Evropske komisije, Savjeta Ministara, Evropskog Parlamenta i Suda pravde. Nadnacionalnost se može diferencirati na nadnacionalnost u odlučivanju (prenos odlučivanja na organe EU) i na normativnu nadnacionalnost (obavezujuće odluke Suda Pravde kao i nadređenost komunitarnog prava nacionalnim pravima). Osim ovih karakteristika, EU je karakteristična i po tome što predstavlja najveće jedinstveno tržište na svijetu sa preko 450 miliona stanovnika. EU se zasniva na tri stuba integracionih procesa; prvi obuhvata prve tri

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

zajednice kao i brojne zajedničke politike koje su u međuvremenu nastale u oblasti ekonomije; drugi zajedničku spoljnu i bezbjednosnu politiku dok treći obuhvata unutrašnje poslove i pravosuđe.

Ipak, današnja EU je, kao i sve ideje i procesi, imala svoju ideju „majku“. Korijeni i proces nastanka EU su osnov razumijevanja dosadašnjeg i budućeg puta zajednice evropskih država.

2. Ideja evropskih integracija

Ideje i koncepti integracije evropskog kontinenta pojavljuju se i prije XX vijeka. Rimsko carstvo, koje je trajalo od I vijeka p.n.e. do V vijeka n.e., ostvarilo je brojne ciljeve u vezi sa integracijom evropskog kontinenta, bez obzira na činjenicu da je obuhvatalo i djelove Srednjeg Istoka i Afrike. Slobodna trgovina, zajednička valuta, zajednički sistem odbrane, pravni sistem, spoljna politika i izvjesna autonomija regiona predstavljali su elemente „državnog“ uređenja Rimskog carstva.

Nakon Rimskog carstva djelimičnu integraciju evropskog prostora ostvaruju i kratkotrajno održavaju Karlo Veliki, na početku IX vijeka, i Napoleon, na početku XIX vijeka (od 1809 do 1812 godine). Pored toga, pojedini autori navode i Hitlerovu Njemačku kao jedan od pokušaja ujedinjenja Evrope. Ipak, osnovna karakteristika ovih načina integracije evropskog kontinenta svakako su vojni pohodi i osvajanje teritorija. Upravo u toj činjenici možemo naći i uzroke njihove kratkotrajnosti.

Ideje političke i mirne integracije Evrope prisutne su u djelima i razmatranjima poznatih evropskih mislilaca od XVI do XVIII vijeka. Svoj doprinos evropskim integracijama dali su intelektualci poput Kanta, Bentama, Rusoa, Silija, Pena i Sen-Simona. Kant je smatrao da je ujedinjenje Evrope conditio sine qua non trajnog mira na evropskom kontinentu. Pri tome je nedvosmisleno da periodi mira povećavaju sposobnost rasta i razvoja. Jedinstvo evropskih mislilaca tog doba narušila su neslaganja oko karaktera integracija. Evropa kao unija naroda ili država, debata je koja još uvijek traje i koja bi trebala imati posebnog značaja u narednom periodu. Ovo posebno može imati značaja u svjetlu aktualnih dešavanja oko Ugovora o ustavu i odbacivanja istog od strane Francuske i Njemačke kao i neophodnosti promjene filozofije same unije.

Ranih dvadesetih godina XX vijeka pitanje evropskih integracija predmet je brojnih diskusija među evropskim intelektualcima koji se, po svemu sudeći, nikad nisu odricali razmišljanja i rasprava na tu temu. Austrijski grof Ričard Kudenov-Kalergi se 1923 godine zalagao za stvaranje Panevropske unije. Panevropski manifest, koji je odobren na Kongresu u Beču 1926. od strane učesnika iz 24 zemlje, istakao je zahtjeve za carinskom unijom, zajedničkom valutom, vojnim savezom i zaštitom

nacionalnih manjina. U svom govoru, grof Kudenhov-Kalergi ističe odnose Francuske i Njemačke kao osnovnu prepreku stvaranju evropske države. Upravo će se na osnovi poboljšavanja njihovih odnosa i graditi Evropska zajednica. Osnovna ideja Panevropske unije je bilo ujedinjenje Evrope na demokratskim osnovama a ne putem osvajačkih pohoda.

Iako je Drugi svjetski rat usporio razvoj ideje evropskih integracija, on ih nije uništio i to najviše zahvaljujući evropskim pokretima otpora. Altiero Spineli i Ernesto Rosi 1941. počinju sa tajnom distribucijom Ventotenskog manifesta u kojem se zalažu za federalnu Evropu. Ovaj manifest biće prihvaćen kao filozofija svih pokreta otpora koji su Evropu vidjeli bez nacionalnih granica. Ideje demokratskih integracija evropskih zemalja se javljaju i u nacističkoj Njemačkoj. Karl Fridrik Gelderer 1943. počinje sa širenjem dokumenta o evropskom ujedinjenju među pripadnicima njemačkog pokreta otpora.

Nakon Drugog svjetskog rata nastavilo se sa razvojem ideje evropskih integracija. Izvjesno je da su pokreti otpori i kasnije imali uticaja na ujedinjenje Evrope jer su nakon rata imali značajan uticaj na vlade skoro svih evropskih država. Evropski intelektualci 1946. u Parizu osnivaju Evropsku uniju federalista. Politička pitanja su, na inicijativu Pola van Zilanda, dopunjena 1947. osnivanjem Evropske Lige za privrednu saradnju. Ona se bavila pitanjima vezanim za kretanje kapitala, monopole, valute i preduzeća. Iste godine i Kongres u Hagu se bavio privrednim temama i pitanjima federalizma. Ove inicijative predstavljale su inicijalni impuls za operacionalizaciju ideje integracija.

Operacionalizacija ideje evropskih integracija zahtijevala je međudržavnu saradnju i obnavljanje starih i uspostavljanje novih institucija koje mogu imati značajnog uticaja na procese integracija. Upravo to je i bila dominantna karakteristika perioda nakon Drugog svjetskog rata, što je razumljivo iz više razloga. Prije svega, ratom razorenoj Evropi je to bilo neophodno. Želja za učvršćivanjem interesa u narednom periodu kao i nada da će institucije biti mostovi saradnje i način spriječavanja novih konflikata, bile su motorna snaga njihovog stvaranja.

Ujedinjene nacije nastaju 1945. godine kao supstitut nekadašnjoj Ligi naroda. Značajne institucije nastale u tom periodu su Svjetska banka (SB) i Međunarodni monetarni fond (MMF). MMF je zamišljen da vodi računa o svjetskoj finansijsko-monetarnoj politici, promociji međunarodne monetarne saradnje kao i da održava platno-bilansni položaj država članica. Na drugoj strani, SB je dobila glavnu ulogu u procesu obnove razorenih i nerazvijenih zemalja pa je shodno Breton Woods-u u njene obaveze bila i obnova Evrope. Međutim, to je prevazilazilo njene kapacitete jer su razaranja bila ogromna. To ali i neki drugi razlozi doveli su 1947. do nastanka

Evropskog programa obnove koji je poznatiji pod nazivom Maršalov plan¹¹⁶. Plan je otkrivaо spremnost SAD-a da pomogne rekonstrukciju evropskih zemalja ali pod dva uslova:

- program obnove moraju zajednički pripremiti evropske zemlje
- neophodan je njihov dogovor o obimu paketa finansijske pomoći i o udjelu svake zemlje u njemu

Plan SAD-a koji je ponuđen je na kontinentalnoj osnovi, nosio je poruku neophodnosti integracije Evrope. Plan je prihvaćen od strane zemalja sa kapitalističkom tradicijom a odbacile su ga sve zemlje sovjetske interesne zone¹¹⁷. U periodu od 1948 do 1952 godine Maršalovim planom je uloženo približno 1,5% dohotka SAD odnosno oko 15 milijardi dolara. Najveći pojedinačni korisnici plana bili su Britanija (sa oko 23%), Francuska (oko 20%) i Njemačka (oko 10%).

U narednim godinama nastaje niz, danas, značajnih institucija. Taj period možemo označiti i kao „period institucionalne kreacije“ jer je u njemu stvoren veliki broj i danas značajnih institucija. OECD se osniva 1948 s ciljem kontrole programa obnove ali i stvaranje slobodne trgovinske zone u narednim godinama (1960). Pored toga, značajna pažnja je posvećena i pitanjima sigurnosti pa je shodno tome, Odbrambeni ugovor iz Brisela 1948 trebao biti odgovor na potencijalnu sovjetsku opasnost (objedinio je Britaniju, Francusku i zemlje Beneluksa). Osnivanje NATO-a 1949 utiče na proširenje broja zemalja uključenih u poboljšanje odbrambene funkcije. Savjet Evrope je osnovan 1949 sa ciljem zaštite evropskog nasljeđa zasnovanog na individualnim pravima, ličnoj slobodi, vladavini prava, demokratiji i vrijednostima evropske kulture.

3. Proces evropskih integracija

Restruktuiranje i stvaranje novog institucionalnog okvira na evropskom kontinentu ali i šire omogućilo je početak realizacije evropskih integracija.

Period od 1951 do 1952¹¹⁸ godine karakterističan je po Pariskom ugovoru kojim je osnovana Evropska zajednica za ugalj i čelik (EZUČ) koja je obuhvatila Francusku, Njemačku, Belgiju, Luksemburg, Italiju i Holandiju. Preteče stvaranja EZUČ su Međunarodni upravni organ¹¹⁹ u Ruru koji je za cilj imao kontrolu proizvodnje i distribucije uglja, koksa i čelika u rurskoj oblasti kao i Šumanov plan. Osnovna

¹¹⁶ Tadašnji državni sekretar SAD je bio Džordž Maršal.

¹¹⁷ Poljska i Čehoslovačka su u početku prihvatile ali ga ubrzo odbacile zbog straha Sovjetskog Saveza da je Maršalov plan američki trojanski konj koji ima za cilj destabilizaciju sovjetske zone uticaja.

¹¹⁸ 1951 godine potpisani je Pariski ugovor koji je stupio na snagu 25. jula 1952 godine.

¹¹⁹ Osnovan je 1949 od strane Saveznika u cilju preuzimanja teške industrije Zapadne Njemačke.

dilema je bila kako omogućiti Njemačkoj snažan ekonomski razvoj zahvaljujući proizvodnji, s jedne strane, i kako spriječiti stvaranje jake i potencijalno, po mir i stabilnost u Evropi, opasne Zapadne Njemačke, s druge strane. Polazna osnova Žanu Moneu za koncipiranje plana bila su prevelika nacionalna ulaganja u ovaj sektor što je moglo imati negativne konsekvene. Političku odgovornost za sprovođenje ovog planaje preuzeo francuski ministar spoljnih poslova Robert Šuman. Ugalj i čelik su predstavljali motor privrednog rasta ali i najvažnije "oružje" konvencionalnog načina ratovanja. Postali su most saradnje Francuske i Njemačke i rat između njih¹²⁰ učinili ne samo skoro nezamislivim već i materijalno nemogućim¹²¹.

Iako su početni koraci evropskih integracija bili ekonomskog karaktera u njima ali i u krajnjem cilju integracije uočava se izrazito politički karakter. Upravo to će i ostati jedna od trajnih karakteristika integracionog procesa čije su krajne konsekvene i oblik još uvijek nepoznate.

Izvještaj belgijskog ministra Pol-Anri Spaka pokazivao je potrebu stvaranja zajedničkog tržišta za šest zemalja članica EZUČ ali sa izuzetkom dijela vezanog za atomsku energiju koji je riješen posebnim sektorskim ugovorom.

Brojni problemi su karakterisali sastavljanje nacrta ugovora o zajedničkom tržištu kao što su otpor Francuske ukidanju carinskih barijera i kvota u međunarodnoj trgovini zbog straha od konkurenkcije¹²², visina zajedničke spoljne carinske tarife¹²³ kao i udruživanje kolonija¹²⁴. Ugovori o osnivanju Evropske ekonomiske zajednice (EEZ) kao i Ugovor o osnivanju Evropske zajednice za atomsku energiju (Euroatom) potpisani su u Rimu 25. marta 1957. a stupili su na snagu 1958 godine. Ekonomski argumenti za stvaranje EEZ su obuhvatili pozitivan uticaj na efikasnost kroz povećanu konkurenkciju, širenje tržišta, smanjenje rizika i neizvjesnosti, tendenciju ujednačavanja cijena i faktora proizvodnje i povećanje istraživanja i razvoja i stvaranje poboljšanih ili novih vrsta usluga, roba i tehnologija.

Godinu dana ranije, 1956 godine, Velika Britanija, Danska, Norveška, Austrija, Švedska i Švajcarska¹²⁵ stvorile su Evropsku zonu slobodne trgovine (EFTA). EFTA

¹²⁰ Važnost EZUČ potvrđuje i to da je rivalstvo između Francuske i Njemačke dovelo do tri posljednja rata u XIX i XX vijeku: Francusko-pruski rat (1870-1871) i dva svjetska rata.

¹²¹ M..Jansen, "History of European integration 1945-1975".

¹²² Problem je riješen uključivanjem poljoprivrede u ugovor, kao jednog od najosjetljivijih pitanja vezanih za Francusku.

¹²³ Francuska kao tradicionalno protekcionistička zemlja tražila je visoku stopu dok je Holandija kao zemlja naklonjena slobodnoj trgovini zahtijevala nisku zajedničku spoljnu carinsku stopu. Kompromis je nađen u vidu aritmetičke srednje vrijednosti carinskih stopa iz šest država članica EZUČ.

¹²⁴ Sve države članice, sem Luksemburga, bile su kolonijalne sile nekada i tražile su da se ne primjenjuje zajednička spoljne carinske stopa prema njima njihovim bivšim kolonijama. Problem je riješen opet pomoći poljoprivrede i podjele tereta pomoći francuskim kolonijama između Francuske i Zajednice!

¹²⁵ Portugal (iako je učestvovao u organizaciji), Island i Finska su kasnije postale članice EFTA.

se bazirala isključivo na industrijskim proizvodima, ukinula tarife na unutrašnju trgovinu a tržišnim zakonitostima prepustila kompletiranje integrativnog procesa. Sa ekonomskog stanovišta EFTA je bila uspješna. Njihov prosječni BDP per capita bio je značajno veći nego isti u EEZ. Integracijom EFTA i EEZ 1992 stvoren je Evropski ekonomski prostor.

Integracijom EEZ, EZUČ i Euroatoma 1967 godine stvorena je Evropska zajednica (EZ). Sporazum iz Brisela integrisao je izvršne organe tri zajednice u zajedničke organe EZ. To je jedan od prvih a svakako i jedan od rijetkih pokušaja smanjivanja birokratije u EZ a kasnije i u EU.

Uprkos eliminisanju tarifa i kvota, nacionalna tržišta su se segmentirala zbog postojanja necarinskih barijera. Opadanje konkurentnosti na svjetskom tržištu i pojava nekad nesrazmjernih razlika u cijenama zahvaljujući protekcionizmu¹²⁶ imalo je negativan uticaj na integraciju i na raspodjelu resursa.

Upravo zbog toga dolazi prijedlog iz svijeta biznisa koji je bio apsolutno integrativnog karaktera, čak više nego brojni politički prijedlozi kako prije tako i nakon njega. Vis Deker (izvršni direktor Filipsa) i Per Gilenhamer (izvršni direktor kompanije Volvo) osnovali su 1983 okrugli sto evropskih industrijalaca koji je predlagao stvaranje jedinstvenog tržišta u Evropi. Zvaničnu verziju sačinio je Lord Kokfild u obliku Programa jedinstvenog tržišta¹²⁷ 1985 godine. Glavni aspekti Kokfildovog izvještaja bili su uklanjanje necarinskih barijera u unutrašnjoj trgovini, povećanje konkurenčije, ujednačavanje tržišta faktora proizvodnje kroz punu liberalizaciju mobilnosti faktora (kapitala i rada), monetarna integracija, unaprijeđivanje saradnje između preduzeća u oblasti istraživanja i razvoja kao i socijalna zaštita (povelja o socijalnim pravima).

U cilju ubrzavanja sprovođenja Programa jedinstvenog tržišta 1987 donijet je Jedinstveni evropski akt (JEA). Promjene koje su utvrđene JEA-om su imale za cilj da realizuju ranije započetu inicijativu¹²⁸ formiranja velikog unutrašnjeg tržišta uz obezbijedenje slobodnog kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala.

Nakon realizacije dva značajna projekta za EZ kao sto su carinska unija i zajednička poljoprivredna politika¹²⁹, na red je došlo prvo proširenje EZ. Velika Britanija, Irska

¹²⁶ Na osnovu Rimskog ugovora Komisija je imala pravo da dozvoli članicama primjenu protekcionističkih mjeru i to na način da zemlja sa ekonomskim problemima blokira uvoz iz zemalja koje nisu članice EZ preko druge članice koja nije imala tih problema. To je dovodilo do nesrazmjerne cjenovne razlike.

¹²⁷ Poznat i kao "Bijela knjiga" i kao Kokfildov izvještaj. "Bijela knjiga" je naziv i za dokument koji je definisao evropsku strategiju dugoročnog razvoja baveći se pitanjima ekonomskog razvoja, konkurentnosti i zaposlenosti

¹²⁸ Inicijativa je započeta 1958 stupanjem na snagu Ugovora o formiranju EEZ

¹²⁹ Poljoprivredna politika, koja se zasnivala na politici jedinstvenih cijena, finansijskoj solidarnosti, slobodnom kretanju poljoprivrednih proizvoda i komunitarnom preferencijalizmu, utvrđena je 1961.

i Danska postale su članice EEZ 1973 godine¹³⁰. Grčka je postala članica 1981 godine. Naredno proširenje obuhvatilo je Portugal i Španiju (1986). Ujedinjenjem Njemačke 1990, teritorija EEZ obuhvatila je i bivšu Njemačku Demokratsku Republiku. Međutim, ovo proširenje nema karakter i tretman kao dva proširenja prije i dva proširenja poslije njega. Ugovor iz Maastrichta, potpisani 1992 (stupio je na snagu 1993) godine, preimenovao je EEZ u Evropsku uniju (EU). Proširenje na sjever desilo se 1995 pristupanjem Finske, Švedske i Austrije. Nakon tog proširenja termin EU15 postao je uobičajen. Peto ili proširenje na istok se dogodilo 1.maja 2004. ulaskom deset istočno evropskih i post-socijalističkih zemalja (Slovenija, Estonija, Litvanija, Letonija, Malta, Kipar, Češka, Slovačka, Poljska i Mađarska) i time je stvorena EU25. Šesto proširenje će 1.januara 2007 stvoriti EU27 jer se tada pridružuju Rumunija i Bugarska. Ovo neće biti posljednje proširenje EU i moglo bi se desiti da ih bude još nekoliko, s obzirom na namjere zvaničnog Brisela da u EU uključi i zemlje Zapadnog Balkana kao i na obećanje koje je dato Turskoj u pogledu njenog statusa. Ukoliko EU bude imala apsorpcionog kapaciteta za očekivati je da bude više talasa pridruživanja zavisno od pojedinačne sposobnosti potencijalnih zemalja kandidata.

4. Ekonomski politika EU¹³¹

Za ostvarivanje uspješne ekonomski politike, posebno jedne takve heterogene zajednice kakva je EU, potreban je zajednički ili sličan koncept političkog uređenja. Međutim, ekonomsko politička tradicija zemalja EU je veoma divergentna. Posebno ako uzmemos u obzir ekonomski najrazvijenije i politički najuticajnije zemlje kao što su Velika Britanija, Francuska i Njemačka. Centralizovano upravljanje privredom, još od vremena Kolbera, tradicionalno je prisutno u Francuskoj dok su shvatanja Ludviga Erharda i njegovog koncepta socijalne tržišne privrede uzor ekonomski politike Njemačke. Nasuprot njima, u tradiciji Velike Britanije je zalaganje za liberalizam. Počev od teorijskih osnova Adama Smita preko uspostavljanja čistog liberalnog kursa u ekonomskoj politici za vrijeme vlade Margaret Tačer.

Ugovor iz Maastrichta je potvrdio zalaganje EU za princip otvorene tržišne privrede sa osnovom ekonomskog uređenja u vidu slobodne konkurenциje. Međutim, najbolji indikatori pravog stanja stvari su visoka javna potrošnja i državna preduzeća, koja obično služe za upravljanje privredom i ostvarivanje političkih ciljeva.

Stvaranje EMU 1999 je promijenilo ekonomsko politički okvir unutar EU. Ekonomsku uniju odnosno unutrašnje tržište karakteriše decentralizovana struktura

¹³⁰ Velika Britanija je ušla u EEZ nakon odlaska Šarla De Gola sa vlasti. Upravo je Francuska za vrijeme De Gola dva puta stavljala veto na ulazak Britanije u EEZ, 1961 i 1967.

¹³¹ Ugovorne osnove ekonomski politike EU: član 2 Ugovora o EU, član 2-4, 8, 98-124 Ugovora o osnivanju EZ.

jer države članice nisu prenijele nikakvu nadležnost za sprovođenje centralizovane ekonomske politike na EU, izuzimajući spoljnotrgovinske, poljoprivredne, regionalne, strukturne i kohezione politike. Bez obzira što na osnovu Pakta stabilnosti i rasta postoje ograničenja u pogledu budžetske politike, za članice EMU, ekonomska i finansijska politika ostaju u rukama vlada država članica. Ukoliko poštuju zahtjeve Pakta stabilnosti¹³² države članice mogu autonomno određivati obim državnih izdataka u odnosu na BNP i državne prihode kao i strukturu prihoda i rashoda, posebno poreza i doprinosa za socijalno osiguranje. Razlike među državama u pogledu visine i strukture prihoda i rashoda budžeta su evidentne.

6. Proces monetarne integracije

Međunarodni monetarni fond je 1944 godine odredio fiksno utvrđene kurseve razmjene i marže fluktuacije između valuta zemalja članica. 1959 godine MMF uvodi mogućnost odstupanja drugih valuta od +/- 1% u odnosu na dolar i međusobno odstupanje od +/- 2% za ostale valute zemalja članica. U međuvremenu, tačnije 1955, zaključen je Evropski monetarni sporazum koji je stupio na snagu 1958 godine. Evropskim monetarnim sistemom su utvrđene međusobne marže fluktuacija 17 valuta zemalja članica i formiranje Evropskog monetarnog fonda (EMF). EMF je odstupanja valuta u odnosu na dolar ograničio na +/- 0,75% a međusobna odstupanja valuta država članica EMF-a na +/- 1,5%. Pojedini teoretičari smatraju da je osnovni razlog strožijih kriterijuma u okviru EZ u odnosu na kriterijume MMF, namjera EMF-a da svojim članicama omogući lakše uklapanje u pravila MMF. EZ je kasnije pristupila reviziji marže fluktuacije i utvrđivanju novih pariteta između valuta kao i uvođenju nekih dodatnih mjera koje su imale za cilj stabilizaciju monetarne sfere.

Godine 1964 dolazi do predlaganja plana komunitarnih aktivnosti u monetarnoj sferi od strane Evropske komisije koji je trebao obuhvatiti koordinaciju makroekonomskih politika, podizanje stepena konvergencije i kreiranje mehanizama uzajamnog finansiranja na kratak i srednji rok. "Plan Bar" bio je novi prijedlog Evropske komisije u cilju rješavanja aktuelnih ekonomskih i monetarnih problema. On se zasnivao na koordinaciji monetarnih politika država članica i konvergenciji ekonomskih politika, koja je obuhvatala pitanja proizvodnje, zaposlenosti, cijena, stanja tekućih plaćanja i platno bilanske ravnoteže. Planom Bar je, ponovo, u interesnu sferu uvedeno i pitanje monetarne solidarnosti među državama članicama. Iznos podrške, koji bi bio upućen na zahtjev države članice, je bio uslovljen i limitiran. Centralne banke država članica su usvojile odluku o kratkoročnim monetarnim podrškama početkom 1970 godine. Iste godine je formirana ekspertska

¹³² Pakt stabilnost i rasta, kao međudržavni sporazum, ima zadatak da obezbijedi budžetsku discipline država članica EMU. Pakt, u tu svrhu, predviđa smanjenje budžetske potrošnje i uvođenje određenih postupaka u slučajevima prekomjernog deficit-a. Sporazum nalaze da deficit budžeta ne smije biti veći od 3%, u suprotnom državama članicama slijede sankcije (od Sporazuma se izuzete recesija i slučajevi vanrednih situacija).

grupa na čijem se čelu našao luksemburški premjer Pjer Verner (nazvana Grupa Verner) čiji je cilj bilo ispitivanje uslova i mogućnosti formiranja monetarne unije. Političko-psihološki razlozi su, prema kreatorima Plana Verner, bili razlog stvaranja EMU. Prijedlog ove grupe za stvaranje EMU doživio je neuspjeh.

Značajne promjene u svjetskoj monetarnoj sferi poput dva naftna šoka, devalvacije dolara u odnosu na zlato od 8% i proširenje marži fluktuacije evropskih valuta kako između sebe tako i u odnosu na dolar karakteristika su ranih 70-tih godina XX vijeka. Savjet ministara je tražio od članica EZ da prate nove marže fluktuacije u odnosu na dolar u iznosu od +/- 2,25% (proširene su sa marže od 1%) ali i da snize nivo fluktuacije među svojim valutama. Ovo je dovelo do stvaranja "evropske monetarne zmije"¹³³ odnosno zajedničke marže fluktuacije evropskih valuta. Njena širina je zavisila od fluktuacije najslabijih i najjačih valuta, ostajući u granicama +/- 2,25%. Intervencija je bila njeno glavno oružje i do nje je dolazilo u slučaju prekoračenja marži i tada je najjača valuta trebala da kupi najslabiju.

Stvaranje Evropskog monetarnog sistema (EMS) je bio sljedeći korak u cilju, ne samo održavanja postojećeg, nego i ostvarivanju većeg stepena integracije. Njegovom stvaranju prethodila je politička odluka u Briselu 1978 godine. EMS je uveden 13. marta 1979 godine. Njegov najvažniji mehanizam je bilo uspostavljanje ograničenja međusobnih fluktuacija valuta država članica EZ koji je poznat pod nazivom Exchange Rate Mechanism (ERM). ERM je predstavljao sistem fiksnih deviznih kurseva koji su se povremeno prilagođavali kretanjima na tržištu. Ciljevi EMS su bili stabilizacija deviznih kurseva (koja se trebala odvijati kroz povećanje monetarne saradnje članica EZ), unaprijeđivanje integracije kao i doprinos stabilizaciji monetarnih odnosa.

Nezaobilazna uloga u EMS-u pripadala je ekiju (ECU) odnosno evropskoj valutnoj jedinici¹³⁴ koji je predstavljao "korpu" valuta država članica. Udio valuta u "korpi" odnosno ekiju je bio u vezi sa BDP zemlje, njenom potrebom za kratkoročnim monetarnim intervencijama kao i udjelom određene valute u unutrašnjoj trgovini EZ. ECU se koristila kao:

- sredstvo poravnjanja među centralnim bankama
- dio međunarodnih finansijskih rezervi
- računovodstvena jedinica za intervenciju
- osnova za izračunavanje indikatora divergencije¹³⁵

¹³³ Naziv je dobila zbog izgleda dnevnih fluktuacija valuta država članica EZ.

¹³⁴ ECU – European Currency Unit. Prije 1979. evropska monetarna jedinica se zvala Unit of Account i European Unit of Account.

¹³⁵ Indikator divergencije je uveden kao mera (ne)poželjnosti valutnih odstupanja. Nije stupio na snagu zbog protivrječnosti sa idejom da EMS bude anti-inflatorni režim

- jedinica zalihe vrijednosti (zbog svoje relativne stabilnosti)
- jedinica za finansijske transakcije i statistiku administracije EZ

Sastav ekija je bilo moguće promijeniti

- svake pete godine
- pri promjeni udjela valute za najmanje 25% u odnosu na prvobitni udio
- pri ulasku valute nove države članice u „korpu“ valuta

Pojedinačne valute su u odnosu na druge valute iz EMS mogle fluktuirati u granicama +/- 2,25% uz izuzetak funte sterlinga, italijanske lire i španske pezete koje su mogle fluktuirati u okviru granice +/- 6%. Za razliku od fluktuacije među valutama, fluktuacije prema ekiju su podlijegale strožijim kriterijumima koji su se kretali od najstrožijih za njemačku marku od +/- 1,51%, za koju će se kasnije pokazati da je bila referentna valuta, do najširih za irsku funtu +/- 2,22%. Intervencije centralnih banaka bila su neophodne u slučajevima dostizanja donjeg ili gornjeg limita fluktuacije jedne valute u odnosu na drugu valutu iz EMS. Zbog prekoračenja dozvoljenih fluktuacija iz EMS su ispali eskudo, lira i pezeta što je i dovelo do iznenadnog kraha sistema.

Ključna, suštinska uloga u nastanku EMU pripada Planu Verner, nastanku EMS kao i samom obnavljanju ideje o EMU. Bez obzira na činjenicu da je Plan Verner propao, pojavio se novi prijedlog o formiranju EMU, poznat pod nazivom "Plan Delor"¹³⁶ koji je potvrdio nužnost stvaranja Ekonomskog i monetarnog sastava. Evropski savjet i Savjet ministara su razmatrali prijedlog u skladu sa ocjenom o mogućnosti formiranja dvije unije. U cilju formiranja monetarne unije predloženo je uspostavljanje i garantovanje konvertibilnosti evropskih valuta, potpuna integracija bankarskog i finansijskog tržišta i potpuna sloboda kretanja kapitala, potpuno stabilizovanje valuta odnosno eliminisanje marži fluktuacija i nepovratno utvrđivanje pariteta valuta, formiranje jedinstvene valute i jedinstvene monetarne politike na nivou EU kao i nužnost utvrđivanja pravila vođenja budžetske politike država članica. Plan Delor je stvaranje EMU predstavio kao nužan i prirodan proces zasnovan na opredijeljenju država članica. Njegova osnovna razlika u odnosu na Plan Verner je što je ukazao na neophodnost istovremenog obezbijeđenja konvergencije u ekonomskoj i monetarnoj oblasti kao i utvrđivanje institucionalnog okvira koji je potreban u cilju stvaranja EMU.

Ugovor iz Maastrichta¹³⁷, u kojem su bila sadržana riješenja Plana Delor, iz 1992 postavio je temelje stvaranja EMU i sam proces definisao sa tri, vremenski precizno

¹³⁶ Nazvan po Žaku Deloru, predsjedniku Evropske komisije, koji je bio i na čelu komiteta čiji je to plan bio.

¹³⁷ Potpisani je februara 1992 godine, a stupio je na snagu 1993.

određene, faze¹³⁸. Osnovni ciljevi formiranja EMU su bili neopozivo formiranje deviznih kurseva valuta EU, zajednička valuta, visoka stabilnost cijena, visoki nivo zaposlenosti i održiv i uravnotežen razvoj privrede. Funkcija *prve faze* je bilo stvaranje uslova za postizanje zadovoljavajućeg nivoa ekonomske i monetarne konvergencije a njeni ciljevi su bili liberalizacija kapitalnih tokova, jačanje monetarno političke koordinacije i početak izmjena Ugovora. Pravno institucionalni, monetarni i politički aspekti integracije karakteristika su *druge faze* a njen značaj se manifestuje u usklađivanju ekonomskih i monetarnih politika država članica, jačanju mehanizama ekonomske konvergencije i samoj dužini trajanja faze koja je omogućila efikasnu pripremu za potpunu monetarnu integraciju. U ovoj fazi je formiran Evropski monetarni institut (EMI) koji je bio institucionalni uvod u formiranje Evropskog sistema centralnih banaka (ESCB). *Treća faza* EMU je obuhvatila zemlje koje su zadovoljile kriterijume konvergencije i koje su odlučile da pristupe EMU¹³⁹. Ona je uvela jedinstvenu monetarnu politiku na nivou EU.

Pristupanje trećoj fazi odnosno monetarnoj integraciji bilo je uslovljeno ispunjavanjem *kriterijuma konvergencije*:

1. *Ostvarenje visokog nivoa stabilnosti cijena*

određuje se na osnovu stope inflacije koja ne smije biti viša od 1,5 procentnih poena u odnosu na prosječnu inflaciju tri članice EU sa najnižim stopama inflacije.

2. *Usklađenost dugoročnih kamatnih stopa*

koje ne smiju odstupati više od 2 procentna poena u odnosu na tri države članice sa najnižim kamatnim stopama

3. *Poštovanje normalnih granica odstupanja predviđenih deviznim mehanizmom*

EMS-a (ERM-om) bez devalvacije svoje valute u odnosu na valute drugih zemalja članica. Nakon avgusta 1993. i djelimičnog raspada ERM okvir odstupanja je proširen na +/- 15% što je bilo prilično širok okvir za stabilne valute, skoro kao da ograničenje i ne postoji. Takođe, prema Acquis-ju zemlja prije ulaska u EMU mora biti dvije godine u ERM II sistemu.

4. *Održivost stanja javnih finansija*

Prema ovom kriterijumu, budžetski deficit je ne smije biti veći od 3% GDP dok javni dug ne smije biti veći od 60% GDP.

¹³⁸ Ideja o tri faze stvaranja EMU sadržana je i u Planu Verner (sadržao je i "klauzulu o opreznosti" koja se odnosila na ne automatski početak treće faze) i u Planu Delor.

¹³⁹ Van EMU ostale su Švedska, Danska i Velika Britanija zbog sopstvenih ekonomskih i političkih razloga dok je Grčka pristupila ljeta 2002. jer do tada nije ispunjavala kriterijume.

7. Umjesto zaključka

Proces evropskih integracija se u konceptualnom smislu bliži završetku. Naravno, kao sljedeći koraci slijede i potpuno finaliziranje procesa kreiranja unutrašnjeg tržišta, proces proširenja, neke nove zajedničke evropske politike ali i ozbiljna mogućnost političke integracije. Naravno, tek tada bi predstojao proces izgradnje "sjedinjenih država Evrope". Međutim, politička integracija jeste nešto što je realnost na evropskom kontinentu jer nakon monetarne integracije politička izgleda kao logičan korak. Koliko će to biti težak poduhvat pokazalo je odbacivanje Ugovora o ustavu EU iz dijametalno suprotnih razloga pri čemu neki nisu ni bili istinski razlozi. Politička integracija je možda potrebna Evropi. Međutim, način realizacije ali i političko uređenje nekih država članica bude sumnju u krajnji ishod. Prema mom mišljenju, politička integracija EU bi potpuno bila opravdana ako bi vodila kreiranju institucionalno konkurentskog ambijenta. Ipak, nisam siguran da će to biti baš tako. U svakom slučaju je izvjesno da EU budućnosti očekuju korjenite promjene dok su njihov smjer i pravac pod znakom pitanja. Ako kreće u smjeru apsolutne dominacije politike nad ekonomijom i nedostatka unutrašnje ali i institucionalne konkurentnosti, onda EU neće moći ispuniti ciljeve Lisabonske strategije. Sudeći po sadašnjoj situaciji i postojanju skoro "socijalističkog" planiranja u uniji možda je "Lisabon" i dalje daleko. Ipak, to je nešto na što direktno ne možemo uticati.

Sa stanovišta Crne Gore, EU jeste nedvosmislen pravac zbog tri osnovna razloga: veličine tržišta; povećanja sigurnosti kako sa aspekta građanina tako i sa aspekta potencijalnih investitora i postavljanja standarda i pravila igre uz smanjenje "manevarskog prostora za gluposti političara"¹⁴⁰. U procesu pridruživanja Crne Gore EU biće zanimljiva i reakcija zvaničnog Brisela na činjenicu da Crna Gora već ima euro kao valutu pri čemu je jedina zemlja koja ga je uvela jednostranu uz prečutnu političku saglasnost Brisela¹⁴¹. Ključni razlog mogućeg presedana je zahtjev Acquis-ja u vezi sa neophodnim vezivanjem sopstvene valute za euro u okviru ERM II mehanizma i to dvije godine prije ulaska u EMU. Da li će EU biti i koliko spremna da napravi presedan zavisi i od predvidljivosti potencijalnih sličnih događaja u budućnosti. U svakom slučaju, i nama slijedi zanimljiv idejno-integracioni put na kojem će na ispitu biti naša sposobnost prilagođavanja novonastalim situacijama.

¹⁴⁰ Mojmir Mrak, predavanja na Postdiplomskim studijama Preduzetnička ekonomija, Podgorica novembar 2006.

¹⁴¹ Na ovu situaciju mi je naročito ukazao profesor Mrak tokom predavanja i neposrednih razgovora.

Literatura:

1. Paul De Grauwe, "Economics of monetary union", Oxford University Press, Oxford, 2003
2. Hanes Hofbauer "Proširenje EU na istok", Filip Višnjić, Beograd, 2004.
3. Evropa od A do Š – Priručnik za evropsku integraciju, Fondacija Konrad Adenauer, 2004.
4. Milutin Janjević, "Evropska monetarna unija", Međunarodna politika, Službeni list, Pravni fakultet , Fakultet političkih nauka, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1998.
5. Miroslav N. Jovanović, "European economic integration", Limits and prospects, Cheltenham Edgard Elgar, 2004
6. Dušan Lopandić, predavanja i handout, Škola evropskih integracija, Podgorica 2004
7. Miroslav Prokopijević, "Uvod u Evropsku uniju", predavanja i handout na Školi evropskih integracija, Podgorica 2004.

www.ecb.int

www.europe.eu.int

www.euintegration.net

Ivan Joksimović*

Da li se Bog kocka?

Abstract

Always when I want to explain one problem that belongs to economic theory using knowledge from other science, I have one sentence of professor Vukotić on my mind: "Economy as a science can not be only explained by economy itself". That is one of the reasons why I have chosen to discuss about some problems that belong to physics in this paper, but also have implications on the economics.

Basically in this paper is discussed one of the eternal question: Does the God play dice? This is discussion about determinism, about prediction, about time, about God.

Key words: "explained by itself", determinism, time, prediction, God.

Determinizam

Ovom pitanju bih želio prići sa naučne strane i hronološki, tj. kako je odgovor na ovo pitanje objašnjavan kroz istoriju. Cijenim istovremeno da ne postoji tema koja je inspirativnija za raspravu s jedne, i tema koja više ostavlja nerazriješenih pitanja sa druge strane, ali s obzirom da sam naučen da razmišljam u kategorijama pitanja, neću imati problema sa poslednjim.

Ovaj problem se u biti svodi na pitanje: Da li smo u mogućnosti da predviđamo našu budućnost?

Iako je tema suštinski u domenu fizike, mislim da su i više nego očigledne implikacije njenih odgovora na polju ekonomije. Mislim da je izlišno govoriti o interpretacijama mogućeg odgovora na ekonomiju, možda ipak najreprezentativnije: tokom duge ekonomske istorije vodila se 'bitka' u superiornosti dva ekonomska sistema, a jedna od niti njihovog distinkovanja bila je i mogućnost predviđanja (planiranja, konstrukcije) budućih događaja.

Pitanje se može i konkretizovati: *Da li postoje zakonitosti na osnovu kojih principom kauzaliteta možemo predvidjeti neki događaj, ili je ovakvo predviđanje nemoguće usled činjenice da je budućnost arbitrirana i ispreturana?* U antičkim vremenima

* VIP Broker, Podgorica

činilo se da je svijet upravljan nekom ‘višom silom’. Različite prirodne nepogode dešavale su se bez upozorenja i njima nepoznatog razloga. Primitivni ljudi su ovakve fenomene pripisivali različitim bogovima ili božanstvima. Nije postojao način da se predviđi što bi oni učinjeli, a jedini način koji je preostajao tom primitivnom narodu jeste da se pokoravaju ovim božanstvima prinoseći različite žrtve i darove. Mnogi ljudi se i danas pokoravaju ovakom stilu života. Ljudi su postepeno uviđali određene regularnosti u ponašanju prirode. Posmatrajući nebo ljudi su dolazili do naučnih saznanja. Nebo je bilo izvor najvećih spoznaja. Zahvaljujući ovim regularnostima koje su uočavane na nebnu astronomija je bila nauka koja se prva razvila a prije 300 godina *Isak Njutn* matematički je interpretirao sva stečena znanja čije proračune i dan danas koristimo za proračun kretanja skoro svih nebeskih tijela. Zahvaljujući otkrićima iz astronomije shvaćeno je da se i neki drugi prirodni fenomeni pokoravaju nekim zakonima. Uočavanje sve većeg broja fenomena koji se pokoravaju naučnim zakonima, prirodno je imalo za posledicu ideju naučnog determinizma koja je svoje utočište pronašla kod francuskog naučnika *Laplaza* (XIX vijek). On je zagovarao tezu da ukoliko bi bili u stanju da odredimo položaj i brzinu svih čestica u univerzumu, onda bi smo mogli izračunati njihovo ponašanje u bilo kom drugom periodu.

Međutim jedna nova teorija 20-og vijeka je poremetila Laplasovu zamisao. Bila je to nova slika svijeta koja će u fundumentu promijeniti valadajuću paradigmu. Kvantna fizika je onemogućila Laplasovu viziju: *Apsolutno predviđanje budućnosti nije moguće.*

Temelje kvantnoj fizici postavio je njemački fizičar *Maks Plank* koji je do ovog otkrića došao adhock. Naime, pokušao je da riješi jedan naučni paradoks koji je isplivao na površinu u to vrijeme. Saglasno zakonima kojima se u to vrijeme vjerovalo jedno toplo tijelo trebalo je da emituje elektromagnetne talase (radio talase, vidljivu svjetlost, ili rendgenske talase) ravnomjerno na svim frekvencijama. Budući da je broj talasa u sekundi neograničen to indicira da je i energija talasa beskonačna. Da bi objasnio ovaj paradoks Plank je iznio zamisao da svjetlost, rendgenski zraci i ostali talasi ne bivaju emitovani u proizvoljnim količinama, već samo u određenim paketima. Svaki paket ima određenu količinu energije koja je veća što je učestalost talasa veća tako da bi na dovoljno viskom frekvencijama emitovanje samo jednog kvanta zahtijevalo više energije nego što je uopšte raspoloživo. Posledica ovog jeste da bi zračenje na visokim učestalostima bilo smanjeno a stopa kojom tijelo gubi energiju bila bi konačna. Zahvaljujući ovom objašnjenju razumljivo je zašto ne dobijamo sunčane opekatine od šoljice kafe.

Prošlo je neko vrijeme prije nego što su posledice ove teorije na naučni determinizam počele da budu uočavane. 1926. *Verner Hajzenberg*, drugi njemački fizičar, shvatio je da je nemoguće egzaktno izmjeriti položaj i brzinu čestice. Da

bismo predvidjeli budući položaj jedne čestice potrebno je izmjeriti njen sadašnji položaj i brzinu. Jedini način da se to učini jeste da česticu osvijetlimo. Čestica će razbiti jedan dio svjetlosti što će ukazati njen položaj. Ali, položaj čestice neće se moći tačnije odrediti tačnije nego što iznosi razmak između dva brijeza svjetlosnog talasa, tako da je potrebno koristiti svjetlost kratkih talasnih dužina da bi odredili položaj čestice. Prema Plankovoj kvantnoj hipotezi, ne može se upotrijebiti proizvoljno mala količina svjetlosti, mora se uzeti makar jedan kvant. Ovaj kvant će poremetiti česticu i promijeniti njenu brzinu na način koji ne možemo predvidjeti. Sta više, što preciznije mjerimo položaj to treba koristiti kraće talasne dužine svjetlosti pa je tako veća i energija jednog kvanta a time će i brzina čestice u većoj mjeri biti poremećena. Drugim riječima, što tačnije pokušavamo da izmjerimo položaj neke čestice to manje precizno možemo izmjeriti njenu brzinu i obrnuto. Plankova konstanta predstavlja proizvod neodređenosti položaja, neodređenosti brzine kao i mase iste čestice. Ovo ograničenje ne zavisi od tehnike mjerjenja niti od vrste čestice. Jednostavno, *Hajzenbergovo načelo neodređenosti je temeljno i neumitno svojstvo svijeta*.

Načelo neodređenosti izvršilo je veoma važan uticaj na naš način viđenja svijeta. Čak ni sada mnogi filozofi još nisu postali svjesni ovog uticaja, tako da je on i dalje predmet ozbiljnih kontroverzi. Načelo neodređenosti označilo je kraj sna o jednoj teoriji nauke, o jednom modelu Univerzuma koji bi bio potpuno deterministički: *Sasvim je izvjesno da se ne mogu tačno predviđati budući događaji, ako se ne može precizno izmeriti čak ni trenutno stanje Univerzuma!*

Ajnštajnovi viđenje neodređenosti u prirodi sadržano je u njegovoj čuvenoj rečenici: 'Bog se ne igra kockicama'. Ajnštajnov stav je nešto što bi moglo biti nazvano teorijom skrivenih varijabli. Teorije skrivenih varijabli izgleda da predstavljaju najočigledniji način da se inkorporira princip neodređenosti u fiziku. One formiraju osnovu mentalne slike univerzuma, koje zastupaju mnogi naučnici, i skoro svi naučni filozofi. Ali teorije skrivenih varijabli su pogrešne. Britanski fizičar Džon Bel sproveo je eksperimentalni test koji bi identifikovao teorije skrivenih varijabli. Kada je eksperiment pažljivo sproveden rezultat je bio nekonzistentan sa skrivenim varijablama. Prema tome, izgleda da je i sam Bog ograničen principom neodređenosti i ne može znati pozicije i brzinu čestice. Znači Bog se kocka sa univerzumom. Svi dokazi ukazuju na njega kao okorelog kockara, koji se kocka u svakoj mogućoj prilici.

Dalju redukciju naučnog predviđanja donijela je teorija crnih rupa. Valja objasniti kakve implikacije imaju crne rupe na determinističku filozofiju.

Prije ove teorije stvari su stojale na sledeći način: postoji mnogo početnih stanja različitih predmeta, ali koja podrazumijevaju isto konačno stanje, makar posmatrano

spolja. Ali, Laplasova slika determinizma značila je da postoji korespondencija 1:1 između inicijalnog i konačnog stanja. Ukoliko bi smo znali stanje univerzuma u nekom momentu u prošlosti mogli smo ga predviđjeti i u budućnosti. Slično, ukoliko smo poznavali budućnost, mogli smo izračunati ono što je morali biti u prošlosti. Napredak kvantne teorije 1920 godine smanjuje mogućnost predviđanja na pola, ali još uvijek postoji korespondencija 1:1 između stanja univerzuma u različitim momentima. Ukoliko znamo talasnu funkciju u jednom momentu možemo je izračunati i u drugom. Sa crnim rupama situacija je drugačija. Nešto će završiti u istom stanju izvan rupe bez obzira šta u rupu ubacili, predpostavljajući da ti različiti objekti imaju istu masu. Prema tome, postoji 1:1 korespondencija između početnog i konačnog stanja izvan i unutar rupe. Emisija čestica i radijacija crne rupe imaju za posledicu da rupa gubi masu i da se smanjuje. Konačno, izleda da će se crna rupa smanjiti do nulte mase i nestati. Šta će se onda dogoditi sa objektima koji su upali u rupu i ljudima koji su uskočili ili bili gurnuti? Ne mogu izaći opet, zato što ne postoji dovoljno preostale mase i energije u crnoj rupi da ih izbací. Oni mogu preći u drugi univerzum ali to je nešto što ne čini razliku nama nedovoljno smjelim da uskočimo u rupu. Čak informacija o tome šta je upalo u crnu rupu ne može izaći vani kad rupa konačno nestane. Informacija ne može biti besplatno prenešena. Inormacija zahtijeva energiju da bi je prenijela a neće biti dovoljno preostale energije kada crna rupa nestane.

Ono što sve ovo znači jeste da će informacija biti izgubljena od našeg dijela univerzuma, kada crna rupa nestane i ispari. Ovaj gubitak informacije značio bi da možemo predviđati čak manje nego što smo mislili prema kvantnoj teoriji. U kvantnoj teoriji ne možemo tačno odrediti i položaj i brzinu čestice ali i dalje je postojala kombinacija položaja i brzine čestice koja je mogla biti predviđena. U slučaju crnih rupa definitivno predviđanje uključuje oba člana para čestica ali u stanju smo da mjerimo samo česticu koja izade. Ne postoji način kojim bismo mogli mjeriti česticu koja upadne u rupu. Sve što se može reći jeste da ona može biti u bilo kom stanju.

Ovo implicira da ne možemo praviti definitivna predviđanja za česticu koja se udaljava od rupe. Moguće je izračunati vjerovatnoću da li čestica ima neku poziciju ili brzinu. Ali ne postoji kombinacija položaja i brzine jedne čestice koju možemo definitivno predvidjeti zato što brzina i položaj zavise od druge čestice koju ne posmatramo. *Stiven Hoking* zaključuje: “*Izgleda da je Ajnštajn dva put pogriješio kad je rekao: ‘Bog se ne igra kockicama!’ Ne samo da se Bog kocka već ponekad nas zbunjuje bacajući kockice tamo gdje ih ne možemo vidjeti!*”

Mnogi naučnici su kao Ajnštajn emotivno vezani za determinizam. Za razliku od Ajnštajna oni su prihvatali redukciju mogućnosti predviđanja koju je donijela kvantna teorija. Oni međutim ne prihvataju dalju redukciju koju izazivaju crne rupe.

Oni su stoga tvrdili da se informacija zaista ne gubi u crnim rupama ali oni nisu uspjeli da pronađu mehanizam kojim bi vratili informaciju. To je samo očajnička nada da je kosmos određen u Laplasovom smislu. *Kosmos se ne ponaša prema predodređenim idejama već nas kontinuelno iznanađuje.*

Zaključak

Nauka ili Bog? Ili, možda i jedno i drugo? Da li je napredovanjem nauke Boga sve ‘manje’? Meni se zasita čini da su ove dvije stvari u korelaciji, ali obrnutoj. Kroz istoriju, bilo je ‘mjesta pod suncem’ i za jedno i za drugo? Bog je bio ono sto se nije moglo objasniti. Što je više bilo neobjašnjениh stvari, više je bilo i Boga.

I danas ima mjesta i za jedno i za drugo.

Ljudsko znanje je nažalost ograničeno, dok je neznanje, opet na našu žalost neograničeno. Čini se da će uvijek biti Boga.

Međutim, postoji jedan minimum znanja, koji još nije postignut, a za koji se smatra da će ‘isključiti’ Boga. Taj nivo znanja zove se objedinjena teorija. Ona bi trebala da nastane ujedinjavanjem kvantne teorije i teroije relativnosti. Neke od posledica te teorije su već poznate kao ona da bi prostor i vrijeme zajedno obrazovali jedan konačni četvorodimenzionalni kosmos bez singularnosti ili granica sličan površini zemlje, ali sa više dimenzija.

Ukoliko bi ova teorija bila ispravna, vasiona bi bila samovjesna i bez singularnosti i u potpunosti bi bila opisana ovom teorijom, a to bi imalo nedvosmislene implikacije na postojanje Boga.

Vrijeme – taj najoskudniji resurs će pokazati.

Indeks imena:

Isaac Newton, (1642 – 1727), britanski fizičar, matematičar, astronom, filozof, jedan od najuticajnijih naučnika svih vremena;

Pierre Simon, Marquis de Laplas (1749 – 1827), francuski matematičar, zagovornik naučnog determinizma;

Max Planck (1858-1947), nemački fizičar, prvi javno saopštio i publikovao Kvantnu teoriju 1900.te godine;

Werner Heisenberg (1901-1976), teorijski fizičar, jedan od naučnika koji je udario temelje kvantnoj mehanici u fizičkoj teoriji dvadesetog veka;

John Stewart Bell, (1928 – 1990), zapaženi istraživač na polju kavantne mehanike;

Albert Einstein, (1879-1955), dobitnik Nobelove nagrade za fiziku 1925. zbog doprinosa teoretskoj fizici i otkriću fotoelektričnog efekta.

Stephen Hawking, (1942 -), jedan od najvećih fizičara danjnje, najveći istraživač na polju crnih rupa;

Literatura:

1. Hoking, Stiven. "Kratka povest vremena". Beograd, Polaris 1996;
2. David J. Griffiths. Introduction to Quantum Mechanics;
3. Vukotić, Veselin. "Makroekonomski računi i modeli", CID Podgorica 2001.
<http://www.hawking.org.uk/>

Agron Ibrahimī*

Uloga Balkana u Ujedinjenoj Evropi i uloga Evropske Unije na Balkanu

Abstract

What does globalization bring to Western Balkan countries? What are the interests of the European Union in Balkans? What can Montenegro offer to European Union? What does EU offer to Montenegro in entering on the Union? Should Montenegro enter in European Union? Can Montenegro enter in EU in the year 2012 before the other Western Balkan countries? Which are the benefits that free trade between Western Balkan countries and European Union brings? Can the regional trade be changed in the South-Eastern Europe, better said in Western Europe?

Key words: European Union, Western Balkan, integration, free trade, globalization.

Globalizacija Zapadnog Balkana

Kada pričam o Zapadnom Balkanu mislim na SFRJ – Slovenija + Albanija. Logički se čini da je sadašnji nivo integrisanosti ovog prostora možda i najmanji u njegovoj istoriji. Prema nekim analizama dolazi se do zaključka da su ekonomije ovih zemalja toliko „paralelne“, da se ovakvom strukturu i nije moguća neka veća međusobna trgovina te da stoga znatno više treba ulagati u priključivanje ovih zemalja u EU nego u regionalne trgovinske ugovore. Ipak se čini da bi stvaranje tog regionalnog tržišta Zapadnog Balkana podspješilo ekonomski razvoj svih zemalja. To se posebno odnosi na regionalno tržište energije, usluga, obrazovanja, turizma ... Povećala bi se i mobilnost radne snage. Isto tako, tržište od oko 25 miliona stanovnika bi bio ekomska osnova nastanka „regionalnih koncerna“, kao što su trgovinski lanci, banke, osiguravajuća društva itd.

Postavlja se pitanje: Što je ključni uzrok, a što ključne posljedice globalizacije?

Ključni uzrok globalizacije je potreba slobodnog kretanja kapitala u svjetskim granicama, dok ključna posljedica globalizacije je transformacija do nestajanja klasične nacionalne države. (Veselin Vukotić, "Evropski prioriteti i regionalna saradnja", Miločer, 2006).

* Opština Ulcinj

Globalizacija je sinonim za svjetsko tržište i svjetsku privredu pa za to treba da se pripremi i cijelo tržiste Zapadnog Balkana. Ključnu ulogu u jednoj državi sada imaju multinacionalne kompanije. Dok je ranije vladala misao da treba izbjegći ulazak stranaca i stranih kompanija radi zaštite sopstvene države i ekonomije, danas država nudi i moli da strani investitori dođu da ulažu u njihovu zemlju.

Državne vlasti počivaju na teritorijalnom principu, međutim svjetska privreda počiva na deteritorijalnom principu. Umjesto moći na ograničenoj teritoriji sada postoji moć na neograničenoj teritoriji. Ova moć se zasniva na količini investicija. Moć globalizacije je nevidljiva i ona se ne sastoji u bilo kakvoj prisili već svaka država ima slobodu izbora da li će ili ne otvoriti se za ulazak kapitala.

Prvi korak u globalizaciji Balkana je u promjeni načina razmišljanja i prije svega shvatanja nacionalne države i državnih granica u kontekstu globalne igre moći. Jedna od glavnih pitanja današnjice ka putu globalizacije i integracije u Ujedinjenu Evropu Zapadnog Balkana je da li je moguće nova preraspodjela moći unutar i između balkanskih država? Trenutno misleći to je nemoguće ali ostvarilo u sledećih 5. godina, jer to je neizbjejno za dalje integracije u Evropsku Uniju i za konkurenciju u svjetsku tržištu i svjetsku privrodu. Zemlje Zapadnog Balkana treba da funkcionišu kao EU međusobno da bi mogle da budu konkurentnije od ostalih država i da bi mogле privući najjače investitore da otvore svoje fabrike i grade u ovim zemljama. Na Zapadnom Balkanu treba ugraditi američki san koji kaže: "Možeš postati neko drugi. Nisi determinisan porijeklom, staležom, bojom kože, nacijom, religijom niti polom". Ovaj put trenutno vodi Crna Gora a slijede ga Makedonija, Albanija i Hrvatska. Koliko na ovom putu treba da sačekamo ostale zemlje Zapadnog Balkana i da li imamo vrijeme za čekanje, jer voz putuje i ne stane dok mi ako ih dugo čekamo ostaje da putujemo pješke jer voz neće nam čekati zauvjek. Cijena našeg čekanja će biti nepredvidiva ili bolje reći izvršiti samoubistvo, jer će nas izbjegavati svjetski kapital i sve ono što on nosi sa sobom kao sto su: nova tehnologija, znanje, nauka...

Ako želimo da budemo dio globalizovanog svijeta tada moramo biti svjesni činjenice da se u potpunosti moraju prihvatići procesi: liberalizacije, internacionalizacije, univerzalizacije, deetatizacije, deteritorizacije i desuverenizacije (Schoete, J.A. „Global Civil Society“, London, 2000.). Ovi procesi moraju biti u potpunosti prihvaćeni.

Paradigma na kojoj se zasniva djelovanje globalizacije jeste: „Misli lokalno, a radi globalno!“ (Veselin Vukotić, „Evropski prioriteti i regionalna saradnja“, Miločer, 2006). U tom smislu Crna Gora bi trebalo više da okolnosti prilagođava sebi nego da im se slijepo sledi.

Evropska Unija i Zapadni Balkan

Evropska Unija ima političko, bezbjednosne i ekomske interese na Balkanu. Takođe i zemlje Zapadnog Balkana imaju iste interese sa Evropskom Unijom. Evropska Unija želi da integrise zemlje Zapadnog Balkana u Evropsku Uniju jer time ona može se reći zauvjek skida nesuglasice među tih zemalja koje su bile karakteristika 90-ih godina prošlog vijeka. Takođe i zemlje Zapadnog Balkana imaju interes da što brže obave potrebne reforme za ulazak u Evropsku uniju, jer time one postaju bezbjednosnije, skidaju se nesuglasice među njima, povećava se ekonomski i životni standard građanima tih država, popravlja se loša slika koji je imao svijet o ovom regionu....

Poslije Rumunije i Bugarske koje će ući u Evropsku Uniju 1. januara 2007. godine sledeća zemlja koja čeka na redu je Hrvatska. Ona očekuje da 2009. godine uđe u Ujedinjenu Evropu. Međutim poslednji izvještaj evropske komisije je stvari pogoršao. Poslednji izvještaj evropske komisije kaže da poslije ulaske Rumunije i Bugarske u Evropsku Uniju treba napraviti jednu pauzu od 5-6 godina od daljih proširenja, jer Ustav Evropske Unije nije prošao u Francuskoj i Holandiji i tako se može doći do blokade funkcionisanja Evropske Unije od daljeg proširenja, pa onda građani zapadne Europe strahuju od novog talasa emigranata i jeftinije radne snage.

U poslednje vreme, tamni oblaci su se nadvili nad perspektive širenja Evropske unije. Sve više je glasova u EU koji se zalažu za usporavanje ili čak potpuno zaustavljanje proširenja, što, kao „kolateralna posledica“ može u prvom redu da pogodi zemlje „Zapadnog Balkana“. Atmosfera među državama članicama u Briselu je danas takva da, po rečima jednog komentatora, „u ovim uslovima ne bi prošao ni prvi Ugovor o EEZ iz 1957. godine“. Bez obzira na sadašnje stanje, ne treba zaboraviti da je ono promenljivog karaktera. Perspektive proširenja Unije su, na primer, bile drugačije pre tri ili šest godina, kao što će, verovatno biti drugačije za nekoliko godina. Unija trenutno prolazi kroz period razumljivog samoispitivanja, zbog tri činjenice: (1) u 2004. godini došlo je do najvećeg proširenja EU u istoriji; (2) usvajanje novog ustava Evropske unije nije uspelo; (3) ekonomije nekoliko ključnih zemalja prolaze strukturnu krizu, praćenu vrlo niskim stopama rasta i visokom stopom nezaposlenosti. Ulazak u Uniju nikad nije bilo jednostavno pitanje i svako proširenje je podsticalo interne debate o brzini i opravdanosti tog procesa. Status ovih zemalja kao „potencijalnih kandidata“ predstavlja stav usvojen na najvišem političkom nivou na mnogobrojnim samitima EU. To nije ideja ili sugestija nekoliko anonimnih službenika Komisije u Briselu (kako to čitamo ovih dana u nekim komentarima), već dugogodišnja i sistematska politika koju sprovodi EU i koja će se nastaviti. Države EU su na samitu u Solunu istakle da „proces širenja

Unije neće biti završen dok sve zemlje zapadnog Balkana ne budu integrisane” i mi treba da ih držimo za reč i da tražimo da poštuju svoje obaveze i obećanja. Ali da i mi ispunjavamo svoj deo obaveza. Dve od pet država zapadnog Balkana su već formalno prihvaćene kao zvanični kandidati za članstvo (Hrvatska i Makedonija). PSP sadrži i seriju konkretnih mehanizama predpristupne strategije EU. Pored sporazuma, tu su i novi finansijski instrumenti (IPA), harmonizacija prava, „politički dijalog”, uključenje u tzv. komunitarne programe (univerzitetska i naučna saradnja, razmena studenata i dr). Ovo „kapilarno”, „strukturno” povezivanje između Unije i njenih budućih članica, predstavlja mnogo značajniji proces nego što je to na prvi pogled vidljivo. Naravno, ono ipak ne garantuje automatski ulazak u članstvo. Evropska unija je još 2003. godine obećala sigurnu evropsku perspektivu svim zemljama jugoistoka Evrope i ne bih im smjela zatvoriti sada vrata bez obzira na ustavnu krizu. A region jugoistočne Evrope je pokazao najbolje performanse, u smislu ekonomskog rasta i privlačenja stranih investicija od 2000. godine.

Crna Gora poslije isticanja nezavisnosti priprema se za brži ulazak u Evropsku Uniju. Crna Gora ima velike prednosti u odnosu na ostale zemlje regionala da uđe prva među njima u Ujedinjenu Evropu. Jedan od glavnih prednosti je to što je mala zemlja sa 650 000 građana i ne vidi se kao opasnost od priliva jeftinije radne snage i velikih emigranata na teritorije razvijenih zemalja unije. Najveći optimisti kazу da Crna Gora može ući u Ujedinjenu Evropu u 2010. godini zajedno sa Hrvatskom, dok pesimisti kažu da ona ne može ući prije 2014. godine zajedno sa Srbijom, BiH... Pregovori sa Evropskom Komisijom o Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) biti formalno okončani u decembru, njegovo potpisivanje zbog ubičajenih tehničkih razloga očekuje se u drugom kvartalu 2007. godine. Poslije toga slijedi verifikovanje sporazuma u svim parlamentima zemalja članice Evropske Unije.

Šta Crna Gora može da ponudi Evropskoj Uniji?

Crna Gora može da ponudi Evropskoj Uniji njenu stabilnost, povezanost, primjer multietničnosti življenja u ovom dijelu evrope, rješenje krupnih pitanja na miran način u ovom dijelu evrope i plasman njenih roba na teritoriju Crne Gore i ostalih zemalja sa kojem Crna Gora ima pisano bilateralne i multilateralne sporazume o slobodnoj trgovini, dok zapadnim i ostalim investorima može da mu ponudi povoljan prostor i dobar ambijent za investicije sa najnižim stopama poreza i najvećim profitom.

Šta Evropska Unija nudi Crnoj Gori ulaskom u Ujedinjenu Evropu?

Crna Gora ulaskom u Ujedinjenu Evropu može da dobije mnogo toga kao što su: nove velike strane investicije, stabilnost će se učvrstiti, prepoznatljivost na svijetu, povećanje ekonomskog i životnog standarda.

Treba li Crna Gora da uđe u Ujedinjenu Evropu?

Gotovo svi ekonomisti, intelektualci, političari i većina građana Crne Gore se slažu da perspektiva Crne Gore je u Ujedinjenoj Evropi. I ja se slažem sa tom konstatacijom, jer bolje biti dio Ujedinjene Evrope nego biti njen prvi komšija.

Može li Crna Gora u Ujedinjenu Evropu u 2012. godine prije ostalih zemalja Zapadnog Balkana?

Njena prednost da sustigne Hrvatsku i da zajedno uđu u Evropsku Uniju je to što je mala i ne predstavlja nikakav opasnost od odliva jeftinije radne snage, emigranata, ima bezbjednosnu stabilnost, ima ekonomsku stabilnost, koristi evro kao njenu valutu i bržim tempom može da osvoji i ostvari najbolnije reforme. Međutim, Evropska Enija je u krizi zbog neusvajanja Ustava Evropske Unije. Trenutnim Ustavom je predviđeno da Evropska Unija može da funkcioniše sa najviše 27 članica. Evropska Komisija zadnjim izvještajem za zemlje Zapadnog Balkana preporučuje da treba odlagati primanje novih članica u EU dok se unija sama po sebi ne stabilizuje poslije primanja novih članova. Ta pauza se predviđa od 5-6 godina. Za tih godina unija bi trebala da odradi i usvoji novi Ustav iz Nice-a ili možda potpunu novu povelju o Ujedinjenoj Evropi jer se evroskepticizam povećava u stare zemlje članice. Ovu pauzu Crna Gora treba da iskoristi na najbolji način tako što za ovo kratko vrijeme treba da prilagodi sve zakone sa zakonima Evropske Unije, treba da prilagodi carinski sistem sa carinskim sistemom Evropske Unije, da vuče najveće investitore i da Crna Gora postane prepoznatljiva kao najbolja biznis zona u jugoistočnoj evropi, da privuče najveću platežnu moć turizma i da rekonstruiše i napravi nove deonice i autoputeve.

Ekonomski uloga Balkana u Ujedinjenoj Evropi i ekonomski uloga Evropske Unije na Zapadnom Balkanu

Region Balkana sa oko 25 miliona stanovnika ne može igrati neku ključnu ulogu u donošenje ekonomskih odluka za Evropsku Uniju. Zemlje Zapadnog Balkana imaju niže dohotke od ostalih zemalja Evrope, nesložne su međusobom i ni jedno krupno pitanje bilo to ekonomsko ili političko ne mogu da doneše bez posredovanja Evropske Unije. To je razlog zašto one ne mogu da imaju trenutno nikakav uticaj u

Evropi. Ka daljem učlanjenu u Ujedinjenoj Evropi zemlje Balkana profitiraju puno, jer im se otvara tržište Evropske Unije za plasman njihovih roba.

Evropska Unije kontroliše zemlje zapadnog Balkana u svakom smjeru, a najviše na ekonomskom. One pomognu zemlje Zapadnog Balkana sa dosta novca. Tim novcima zemlje Zapadnog Balkana poprave svoje infrastrukturne projekte, administraciju, daju civilnom sektoru i nevladinim organizacijama za razne projekte.

Crna Gora je mala zemlja i kao takva ona ne može opstati sama izolovana i sa ekonomskim barijerama i proteksionizmom. Ka putu učlanjena Crne Gore u Ujedinjenoj Evropi, ona treba da liberalizuje potpuno tržište. Takođe Crna Gora treba da umanji carine, i sve vrsta poreza na najmanji mogući nivo da bi privukla najviše strane investicije, jer time bi dobila puno više, nego sa visokim carinama i barijerima.

Evropska Unija sa raznim programima pomaže zemlje zapadnog Balkana. Do sada ona je finansirala preko programa EHO, OBNOVA, PHARE, CARDS a od 2007. godine kreće sa novim programom koji se zove IPA.

CARDS Program

Program CARDS (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization - Pomoć Evropske zajednice u obnovi, razvoju i stabilizaciji), je program tehničko-finansijske pomoći Evropske unije usvojen u decembru 2000. godine, čiji je osnovni cilj podrška zemljama Zapadnog Balkana u aktivnom učestvovanju u Procesu stabilizacije i pridruživanja.

Programom CARDS zamjenjuju se dotadašnji programi finansijske pomoći OBNOVA i PHARE, a kao zemlje korisnice programa osim Crne Gore pojavljuju se Albanija, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Hrvatska i Srbija. Program je predviđen za period do 31. decembra 2006. godine, a ukupna vrijednost programa je 4,65 milijardi EUR. Pomoć se sastoji od finansiranja programa izgradnje institucija i investicionih programa, a uložena sredstva su bespovratna. Korisnici su državna tijela na svim nivoima, javne, institucije koje pružaju pomoć poslovnim subjektima, fondacije i nevladine organizacije. Sredstva se mogu koristiti i za sufinsaniranje projekata. Kao što uredba o CARDS-u predviđa, Nacionalna CARDS strategija, njih pet, za svaku od država zapadnog Balkana, predstavlja strateški okvir za pomoć Evropske zajednice u periodu od 2002. do 2006. godine. Cilj Evropske zajednice je podrška u onim oblastima koje čine srž Procesa stabilizacije i pridruživanja i samim tim su od fundamentalnog značaja za region, i tamo gdje Evropska zajednica na osnovu sopstvenog iskustva i rada sa državama kandidatima može doprinijeti stvaranju dodatne vrijednosti.

Radi postizanja značajnijih rezultata koji bi doprinijeli ostvarivanju osnovnih ciljeva, pomoć Evropske zajednice je koncentrisana na tri oblasti:

- (1) Podrška dobrom upravljanju i izgradnji institucija
 - (a) Reforma javne uprave – zakoni i politike u prioritetnim oblastima PSP, jačanje kapaciteta, podrška u uspostavljanju politika i planova javnih investicija, budžetska transparentnost, na temelju EU prakse zasnovan zakon o javnim nabavkama, pomoć u decentralizaciji vlasti i poboljšanje prikupljanja i obrade statističkih podataka.
 - (b) Pravosuđe i unutrašnji poslovi – jačanje vladavine prava, usvajanje zakona i politika u skladu sa zahtjevima PSP, povećanje efikasnosti sudskog sistema, borba protiv organizovanog kriminala i uspostavljanje odgovarajuće politike u oblasti azila i migracija.
 - (c) Carina i poreska politika – modernizacija službi i njihovo prevođenje na nivo koji je u skladu sa standardima EU.
- (2) Ekonomski oporavak, obnova i reforma sa težištem na:
 - (a) Energetiku – uspostavljanje efikasnijeg sistema potrošnje i razmjene koji će omogućiti unapređenje domaćih proizvodnih sistema i pomoći u restrukturiranju javnih preduzeća, obezjeđujući valjanu naplatu i tarifiranje.
 - (b) Saobraćaj – povećanje efikasnosti, doprinos trgovinskim tokovima sa zemljama u susjedstvu, podrška po pitanju održavanja i finansiranja kao i podrška za privlačenje kredita i drugih investicija kod MFO.
 - (c) Životna sredina - pomoći u očuvanju prirodnih dobara, unapređenju sistema za odlaganje čvrstog otpada i otpadnih voda, usklajivanju sa pravnim normama EU i međunarodnim sporazumima u oblasti zaštite životne sredine.
 - (d) Ekonomski razvoj - sprovođenje relevantnih zakona i politika, jačanje kapaciteta u relevantnim institucijama, podrška integraciji u sistem međunarodne trgovine, promovisanje malih i srednjih preduzeća, njihovo finansiranje i restrukturiranje, smanjenje siromaštva u ugroženim područjima.
- (3) Društveni razvoj i civilno društvo, sa težištem na visoko obrazovanje, stručno usavršavanje i podučavanje povezano sa povećanjem zaposlenosti i jačanje civilnog sektora.

IPA – Novi program podrške EU državama kandidatima i potencijalnim kandidatima

Od 2007. Crna Gora će postati jedan ok korisnika novog instrumenta podrške EU namjenjenog državama kandidatima i potencijalnim kandidatima. IPA će važiti od 2007-2013 godine. Novi program će, dakle, zamijeniti sve postojeće programe podrške tj. CARDS, Phare, ISPA, SAPARD i predpristupni instrument za Tursku. Imajući u vidu da je upravljanje sredstvima pomoći EU izuzetno kompleksan proces, koji zahtijeva potpunu posvećenost države korisnika, biće neophodno obezbijediti odgovarajuću političku, stručnu i finansijsku podršku EU za osnivanje i jačanje

kapaciteta administrativnih struktura koje su neophodne za adekvatno upravljanje decentralizovanim sistemom implementacije finansijske pomoći EU.

Dodatno, okončanje programa podrške CARDS podrazumjeva i završetak mandata Evropske agencije za rekonstrukciju, što dalje naglašava neophodnost odpočinjanja postepene izgradnje i razvoja domaćih kapaciteta za upravljanje sredstvima EU. Osim programa IPA, za države Zapadnog Balkana predviđena je i mogućnost primanja makrofinansijske pomoći, a u slučaju vanrednih, posebno bezbjednosnih, izazova u regionu, moći će dobiti podršku iz još jednog od finansijskih instrumenata EU tzv. Instrumenta za stabilnost (Stability Instrument). Kao što to pokazuje iskustvo prethodnih država kandidata, cilj Evropske komisije je postepeno prenošenje odgovornosti za upravljanje sredstvima pomoći na državu korisnika, paralelno sa jačanjem institucija, tako da je u trenutku sticanja statusa kandidata, upravljanje sredstvima, po pravilu, u značajnoj mjeri decentralizovano.

Okončanje programa podrške CARDS podrazumjeva i završetak mandata Evropske agencije za rekonstrukciju, što dalje naglašava neophodnost odpočinjanja postepene izgradnje i razvoja domaćih kapaciteta za upravljanje sredstvima EU. Evropska komisija je u septembru 2004. usvojila prijedlog Uredbe o osnivanju Instrumenta za predpristupnu pomoć – IPA. Korisnici novog programa podrške su države ZB i Turska. Države su podijeljene na države potencijane kandidate (Aneks 1: Albanija, BiH, Makedonija, Srbija i Crna Gora) i kandidate (Aneks 2: Hrvatska i Turska), od čega zavisi obim i namjena pomoći. Generalno, cilj programa je usklađivanje sa standardima i politikama EU, uključujući i *acquis communautaire*, što su i preduslovi za članstvo. Podrška će, za sve države korisnice, biti usmjerenata na: jačanje demokratskih institucija i vladavine prava; reformu državne uprave, uključujući ustanovljavanje sistema za decentralizovano upravljanje sredstvima; ekonomsku reformu; zaštitu ljudskih prava i osnovnih sloboda; razvoj civilnog društva; obnovu i mjere za jačanje povjerenja i pomirenja; regionalnu i prekograničnu saradnju. Dodatno, za države potencijalne kandidate pomoć će biti usmjerena i na progresivno usklađivanje sa *acquis-em* i društveni i ekonomski razvoj, a za države kandidate na usvajanje i implementaciju *acquis-a* i pripremu za implementaciju zajedničke poljoprivredne i kohezione politike.

Sistemi upravljanja sredstvima EU- Generalno, program pomoći EU državi članici ili trećoj zemlji, može biti implementiran koristeći dva sistema upravljanja sredstvima:

- Centralizovani - odluke o nabavci, dodjeli ugovora i plaćanju aktivnosti donosi Evropska komisija, koja djeluje za zemlju korisnika i u njeno ime,
- Decentralizovani - imenovana institucija u trećoj zemlji direktno sprovodi nabavku, ugovaranje i plaćanje aktivnosti programa.
- Evropska komisija može prenijeti ovlašćenja i nadležnosti za nabavku svom

diplomatskom predstavništvu tj. Delegaciji EK u određenoj državi, kada je riječ o centralizovanom ali dekoncentrisanom sistemu sprovođenja.

Svrha decentralizacije sistema upravljanja sredstvima je postepena priprema države kandidata za preuzimanje odgovornosti za upravljanje evropskim fondovima nakon ulaska u EU. Stoga, proces decentralizacije treba da obezbijedi odgovarajući pravni i administrativni okvir za preuzimanje odgovornosti za implementaciju programa od Evropske komisije. Da bi upravljala sredstvima EU u predpristupnoj fazi, Crna Gora će morati da osnuje odgovarajuće institucije radi implementacije DIS-a, i da obezbijedi njihovo funkcionisanje i operativnost. Osnovne institucije, neophodne za decentralizovano upravljanje sredstvima su:

- Nacionalni koordinator pomoći (National Aid Coordinator - NAC) sa odgovarajućom službom. NAC ima ključnu ulogu kada je riječ o koordinaciji programiranja, dodijeli sredstava iz programa, određivanju prioriteta, monitoringu i ocjeni;
- Nacionalni fond, na čelu sa nacionalnim službenikom za ovjeravanje (National Authorising Officer - NAO) – finansijski »dvojnik« nacionalnog koordinatora pomoći, a kroz koji se finansije EU kanalisu u zemlju korisnika pomoći;
- Centralna jedinica za finansiranje i ugovaranje, na čelu sa službenikom za ovjeravanje programa (Programme Authorising Officer - PAO), zadužena za poslove nabavki, posebno za programe izgradnje kapaciteta, uz mogućnost osnivanja sektorskih jedinica za implementaciju u resornim ministarstvima;
- Visoki službenici za programe pomoći (Senior Programme Officers -SPO), nadležni su za upravljanje i tehničko sprovođenje projektnih aktivnosti u okviru u resornih ministarstava (utvrđivanje potrebne pomoći, izrada projektnih zadataka, praćenje realizacije).

Pomoći će biti implementirana kroz pet komponenti:

1. Podrška tranziciji i jačanju institucija;
2. Regionalna i prekogranična saradnja;
3. Regionalni razvoj;
4. Razvoj ljudskih resursa;
5. Ruralni razvoj.

Države potencijalni kandidati će koristiti sredstva iz prve dvije komponente, dok će države kandidati učestvovati u svih pet komponenti. S obzirom da se u državama potencijalnim kandidatima sredstvima EU upravlja centralizovano, obrazloženje Evropske komisije je da, ostale tri komponente koje predstavljaju pripremu za strukturne fondove, zahtijevaju odgovarajuće, decentralizovane, strukture za programiranje i finansijsko upravljanje.

Komponenta 1 – Tranzicija i jačanje kapaciteta – namijenjena je svim državama korisnicima, i može biti, između ostalog, korišćena i za jačanje institucija i investicije, uključujući i učešće u programima i agencijama Zajednice (Informacija o programima Zajednice, usvojena u septembru 2005.). Ova komponenta predstavlja nastavak programa Phare, odnosno nacionalnog CARDS-a. Komponenta 2 – Regionalna i prekogranična saradnja – namijenjena je svim državama korisnicima i imaće za cilj jačanje stabilnosti, bezbjednosti i prosperiteta, od interesa za sve države regiona, radi podsticanja harmoničnog, uravnoteženog i održivog razvoja. Ova komponenta predstavlja nastavak regionalne komponente programa CARDS.

Ostale tri komponente su namjenjene isključivo državama koje imaju status kandidata. Komponenta III – Regionalni razvoj – ima za cilj pripremu za fondove EU tj. Evropski fond za regionalni razvoj i Koheziji fond. Komponenta IV – Razvoj ljudskih resursa – pripremu za učešće u Evropskom socialnom fondu, a Komponenta V – Ruralni razvoj – pripremu za implementaciju zajedničke poljoprivredne politike, *acquis communautaire*-a i podršku za održivo prilagođavanje poljoprivrednog sektora i ruralnih oblasti država kandidata. Alokacija i iznos sredstava će zavisiti od usvajanja budžeta Zajednice za period 2007-2013. Komisija će težiti da sredstva za države potencijalne kandidate budu na nivou koji su države ZB primale kroz CARDS. Nacrtom nove sedmogodišnje «Finansijske perspektive» Zajednice predviđeno je da za program pomoći IPA bude opredijeljeno oko 12,9 milijardi EUR. Moguće je, međutim, da tokom procedure usvajanja «Finansijske perspektive», koja predviđa saglasnost Evropskog parlamenta, dođe do određenih izmjena.

Zona slobodne trgovine Zapadnog Balkana

Nedavno je u okviru Evropske unije pokrenuta inicijativa za formiranje zone slobodne trgovine zemalja zapadnog Balkana, koja bi se zasnivala na Memorandumu o razumevanju i trgovinskoj liberalizaciji i olakšicama, potписанom 27. juna 2001. godine u Briselu pod pokroviteljstvom Pakta za stabilnost jugoistočne Evrope (JIE).

Memorandumom je predviđeno potpisivanje bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini između zemalja JIE u cilju formiranja zone slobodne trgovine u regionu. Zemlje JIE složile su se da slobodna trgovina bude ostvarena u skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO) i uz poštovanje procesa i obaveza svake zemlje pojedinačno u odnosu na Evropsku uniju. Proces regionalne trgovinske

liberalizacije u JIE usko je povezan sa liberalizacijom trgovine između EU i regionala JIE u celini. EU snažno podržava regionalnu saradnju u jugoistočnoj Evropi, političku i ekonomsku, uz poseban naglasak na oblast trgovine. Proces trgovinske liberalizacije je centralna aktivnost Radne grupe za liberalizaciju i olakšanje trgovine u okviru Drugog radnog stola Pakta za stabilnost JIE. Ovaj proces podseća na politiku EU koja je tokom devedesetih podsticala zemlje centralne i istočne Evrope da unaprede svoju regionalnu saradnju u okviru CEFTA (Centralnoevropske zone slobodne trgovine) i BFTA (Baltičke zone slobodne trgovine). Trgovina između tri sadašnje članice CEFTA iz JIE (Hrvatska, Bugarska i Rumunija) regulisana je u okviru sporazuma CEFTA. Za razliku od jedinstvenog sporazuma o slobodnoj trgovini (kao što je slučaj sa aranžmanom CEFTA), zemlje JIE su se opredelile u prvoj fazi za stvaranje mreže bilateralnih sporazuma. Na ovaj način ekonomski povezan, region JIE predstavlja tržište od oko 55 miliona potrošača, što je od ogromnog značaja za sve zemlje potpisnice, imajući u vidu da su njihova tržišta pojedinačno mala. Sporazumi o slobodnoj trgovini imaju za cilj povećanje međusobne ekonomске integracije zemalja u regionu, kao i veće integracije regionala sa EU i svetom. Trgovinska liberalizacija u JIE treba da unapredi proces pristupanja STO za one zemlje koje još uvek nisu članovi (BiH, Srbija i Crna Gora). Formiranjem ovakve asocijacije mogla bi da se ostvari višestruka korist za sve zemlje članice, koje bi na taj način formirale zonu slobodne trgovine na ovim prostorima. Došlo bi do olakšanja trgovinske razmene industrijskih i poljoprivrednih proizvoda koja bi bila značajno uvećana zahvaljujući ukidanju carinskih barijera. Na taj način bi se pospešio proces međusobnog usklađivanja industrijskih i poljoprivrednih kapaciteta, kao i njihovog budućeg razvoja u narednom periodu koji prethodi uključivanju ovih zemalja u punopravno članstvo zemalja Evropske unije. Očigledno je na osnovu dosadašnjih iskustava da će do novog prijema u članstvo EU doći ponovo u paketu, koji će obuhvatiti veći broj zemalja kandidata za ulazak u evropsku ekonomsku i političku integraciju. Stoga je racionalno raditi na formiranju regionalne ekonomске integracije zemalja zapadnog Balkana, jer će tako biti omogućeno ispunjavanje svih ekonomskih, političkih i socijalnih preduslova za njihov prijem u punopravno članstvo EU. Takva međusobna saradnja će u mnogim aspektima omogućiti zemljama ovog regiona da na efikasniji i ekonomičniji način izvrše sve neophodne izmene u ekonomskoj, političkoj, socijalnoj i kulturnoj sferi, kako bi u periodu od sledećih nekoliko godina postale punopravni članovi EU sa svim pravima i obavezama.

Jedinstveni sporazum o slobodnoj trgovini u jugoistočnoj Evropi (CEFTA) usaglašen je u Briselu i biće potpisani sredinom decembra 2006. godine na samitu u Bukureštu. Zemlje koje će primjeniti CEFTA-u su: Albanija, Bugarska, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Hrvatska, Kosovo, Makedonija, Moldavija, Rumunija i Srbija. Novi modernizovani sporazum o slobodnoj trgovini u regionu, CEFTA 2006, usklađuje regionalna pravila trgovine i uključuje odredbe o uslugama, intelektualnoj

svojini, javnim nabavkama i promociji investicija. CEFTA će zamijeniti mrežu 32 bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini.

Pitanje je koje se koristi mogu očekivati pre svega od balkanske integracije?

Ko dobija a ko gubi?

Među ekonomistima nema dileme da je liberalizacija trgovine igra sa ukupnim pozitivnim rezultatom za svaku zemlju, jer su koristi u konačnom bilansu veće od troškova. Iako će pojedini domaći proizvođači neminovno izgubiti zbog liberalizacije zbog jače konkurenциje efikasnijih stranih proizvođača, domaći potrošači dobijaju kroz niže cene koje donosi jeftiniji uvoz. Sa druge strane, domaće firme i dobijaju - jer će biti u situaciji da povećaju svoj izvoz. Uz to, oštira konkurenca, koje se plaše neefikasne firme, dovodi do efikasnije alokacije resursa, što čitavoj zemlji donosi dobit od trgovine. Dobija i vlada, jer njeni prihodi rastu sa uvećanjem poreske osnovice.

Sporazumima o slobodnoj trgovini je već sada uspostavljena zona slobodne trgovine za industrijske proizvode. Međutim, u mnogim sporazumima bi trebalo da se poljoprivredni proizvodi liberalizuju u većoj meri kako bi se ispunio kriterijum iz Memoranduma o razumevanju, koji nalaže da se liberalizuje 90 odsto ukupne bilateralne razmene. Poljoprivreda jeste osjetljiv sektor za sve zemlje, ali ne treba liberalizovati mnogo stavki poljoprivrednih proizvoda da bi se dostigao nivo liberalizacije od 90 odsto i ispunio postavljeni kriterijum. Stoga bi bilo moguće da takvu obavezu podnesu svi sporazumi.

Diplomacija u službi ekonomije

Zemlje Zapadnog Balkana može se reći da imaju dobre međusobne diplomatske odnose. Međutim, između zemalja Zapadnog Balkana bolje funkcioniše ekomska saradnja između samih preduzetnika nego između država. Diplomacija može da pogorša stvari na političkoj sferi i u ekonomskoj sferi ali preduzetnici tih zemalja ostaju povezani među sobom. To što ih povezuje je međusobni interes. Npr. Srbija ne komunicira sa vladom Kosova zato što ga ne priznaje i zato što ona hoće da se otcijepi od Srbije. Međutim prodavnice na Kosovu su pune srpskih proizvoda, kuće u Kosovi se grade srpskim ciglama.

Novi trend promocije domaće ekonomije počelo da se primjenjuje preko stranih privatnih diplomatskih agencija. Lobiranje za strane zemlje, ili međunarodni publik rilejšns, kako se to stručno zove, nije isto kao promovisanje novog imidža Madone ili Mekdonalda. Međutim, široki spektar usluga međunarodnog publik rilejšnsa i njegovi komunikacioni koncepti oblikuju novi fenomen sadašnjeg svetskog poretku.

Za niz malih zemalja, ali sve više i za moćnije države, u uslovima globalizovane komunikacije, međunarodni pablik rilejšns danas čini zamenu za tri stuba klasične spoljne politike - diplomatiiju, trgovinu i kulturu - i dovodi do tzv. outsourcing-a - što je izdvajanje ključnih spoljnopolitičkih delatnosti iz državnih institucija u ruke privatnih firmi. Reč je o temeljnoj privatizaciji spoljne politike, i akteri kompanija sa odrednicama za lobiranje, konsalting ili pablik rilejšns postaju "diplomate za iznajmljivanje" koji upravljaju sudbinom jedne države.

Diplomatija je sporazumevanje na bilateralnom ili multilateralnom nivou mirovnim sredstvima u mirovne svrhe. Privatizovana i plaćena diplomatija u službi jedne strane u sukobu je - ratna propaganda. Otud je reč o eufemizmu kada Dejvid Fin kaže: "Pablik rilejšens ljudi su samo posrednici." Sa druge strane, PR-agencije zaista nisu identične sa svojim klijentima nego su "samo" posrednici, i upravo ta činjenica čini privatizovanu diplomatiiju još moćnjom. PR-firme koje su delovale za vreme balkanskih ratova važe kao moćni, društveno priznati i poverljivi specijalisti za komunikaciju i pouzdani izvori, pogotovo ako se uzmu u obzir profili njihovih rukovodstava i saradnika. Oni ispunjavaju sve uslove "nezavisnog posrednika" kako ga traži fenomen koji se zove "public diplomacdž".

Literatura

1. Veselin Vukotić: Unutrašnja globalizacija Zapadnog Balkana, Evropski prioriteti i regionalna saradnja, Miločer, 2006.
2. Mojmir Mrak: Public finances of the EU: medium term financial perspective vs. annual budget, Predavanje na postdiplomskim studijama „Entrepreneurial Economy“, Podgorica 2006.
3. Mojmir Mrak: The Instrument for Pre-accession, Predavanje na postdiplomskim studijama „Entrepreneurial Economy“ Skopje 2005.
4. Razni web sajtovi: Evropske Unije, Evropske Komisije, Vlade republike Crne Gore.
5. Izvještaji Evropske Komisije za zemlje Zapadnog Balkana za 2005. i 2006. godinu.
6. Joshua S. Goldstein: International Relations, American University, Washington D.C. 2001

Vladimir Pavićević*

Predsjednički sistem kroz prizmu bogatstva naroda

Abstract

The last historic event in the Balkans was voting on referendum for independence of Montenegro, when Montenegro became independent state with the membership in the United Nations. Citizens decided to have their own state, with their own economic institutions and particular access to European organizations. Above all, people decided to hand with their destiny and takeover responsibility for the future of their own children. The main condition for development, political stability and economic growth of every modern state is adequate Constitution. Regarding to new Montenegrin Constitution, we must enable significance of the type of political system that will be included in that document. An idea of Presidential System in Microstate, which has promoted by Professor Veselin Vukotic, seems as the most serious solution for that problem.

Key words: independence, constitution, presidential system, the wealth of nations

1. Uvod

Posljednji istorijski događaj na Balkanu je bio referendum o crnogorskoj nezavisnosti kada je Crna Gora postala nezavisna država sa članstvom u Ujedinjenim Nacijama. Građani Crne Gore su odlučili da imaju njihovu vlastitu državu, sa svim svojstvenim ekonomskim institucijama i sa posebnim pristupom evropskim organizacijama. Iznad svega, građani su odlučili da upravljaju sa sopstvenom sudbinom i da preuzmu odgovornost za budućnost njihove djece. Glavni preduslov za razvoj, političku stabilnost i ekonomski rast svake moderne države jeste odgovarajući Ustav. Što se tiče novog crnogorskog Ustava, moramo naglasiti značaj tipa političkog sistema koji će biti uključen u taj dokument. Ideja predsjedničkog sistema u mikrodržavi, koja je promovisana od strane profesora Veselina Vukotića, izgleda kao najozbiljnije rješenje za jedno takvo pitanje.

Naravno, pri donošenju odluke o tome koji je politički sistem najprijećiviji društvu kakvo je crnogorsko, treba voditi računa o raznovrsnim aspektima kako bi rješenje bilo najharmoničnije moguće. Istorija, tradicija, ekonomski razvoj, poštovanje principa demokratije, pravna održivost... jesu osnovni temelji Ustava moderne

* Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore

države. Zato je najbolje prvo razmotriti koji su to tipovi političkih sistema koji se mogu uvrstiti u crnogorski Ustav, a potom po pomenutim parametrima provjeriti kvalitet najizglednjeg rješenja.

Kao danas najrasprostranjeniji tip političkog sistema, prvo pomenimo parlamentarni sistem. Parlamentarni sistem je tip političkog sistema gdje je izvršna vlast direktno zavisna od zakonodavne vlasti, što znači da izvršna vlast ne može funkcionisati bez zakonodavne vlasti. Ovdje treba naglasiti da se među zemljama sa parlamentarnim sistemom nalaze i neke konstitucionalne monarhije koje se po svojim karakteristikama bliže predsjedničkom političkom sistemu, npr. Kanada ili Danska. Glava kritika na račun ovog političkog sistema jeste to što šef Vlade ne može biti biran na direktnim izborima, što je i glavna karakteristika ovog sistema. Oko šezdeset država u svijetu primjenjuje parlamentarni politički sistem.

Predsjednički sistem je tip političkog sistema gdje je izvršna vlast izabrana nezavisno od zakonodavne vlasti. Među zemlje u kojima vlada ovaj sistem vladavine, pored Sjedinjenih Država ubrajaju se i zemlje Srednje i Južne Amerike, San Marino, Južnoafrička Republika, Ekvatorijalna Gvineja, Hong Kong...Kao glavne prednosti ovog sistema navode se direktan mandat izvršne vlasti, odvojenost izvršne i zakonodavne vlasti, brzina i odlučnost, te stabilnost. Kao glavni nedostaci predsjedničkog sistema nameću se tendencija ka autoritativizmu i prepreke pri promjeni vođstva.

Konačno, konstitucionalna monarhija kao tip političkog sistema bi mogao biti interesantan za jednu mikro državu kakva je Crna Gora. Uostalom, od prvog međunarodnog priznanja države Crne Gore na Berlinskom kongresu 1878. godine pa sve do 1918. godine, u vrijeme značajnog ekonomskog i političkog procvata, Crna Gora je bila monarhija, a od 1905. godine i proglašenja Oktroisanog Ustava konstitucionalna monarhija sa dinastijom Petrović na čelu. Ipak, na današnjem političkom nivou razvoja teško da bi se moglo prihvati ovakvo ustavno uređenje Crne Gore, što ne znači da to rješenje ne bi bilo dobro za dalji ekonomski razvoj Crne Gore. Ne zaboravimo da je zemlja koja ima najveći GDP per capita u svijetu Luksemburg, konstitucionalna monarhija sa Velikim vojvodom na čelu.

Na koncu, bez obzira koji politički sistem odabrali kao temelj novom Ustavu, izbor političkog sistema nije moguć bez razmatranja ekonomskih faktora.¹⁴²

¹⁴² Veselin Vukotić, Presidential System in Microstate (ppt), March 2006

2. Istorijске paralele sa predsjedničkim sistemom- venecijanski duždevi

Venecija- čiji su srednjevjekovni građani u crnogorskim narodnim pjesmama bliže poznati pod sinonimima Mleci i Latini, jeste najbogatija srednjevjekovna država na Mediteranu, sačinjena od nekoliko stotina hiljada vlastele, pomoraca, zanatlija i trgovaca, nastala u staroj Veneciji, može biti očigledan istorijski primjer efikasne mikro države. Mletački duždevi su vladali ovom ekonomsko-političkom tvorevinom preko hiljadu godina, od njenog nastanka 697. godine pa do pada pod Francuskom Napoleona Bonaparte 1797. godine. Venecija je bila najprosperitetniji i najbogatiji komercijalni centar civilizovanog svijeta u njenom vremenu.

Od Paoluccio Anafesto-a (697-717), pa do Lodovico Manin-a (1789-1797), Republikom lava je vladalo tačno stotinu i dvadeset duždeva u trajanju od nekoliko mjeseci do 40 godina, ili u prosjeku svaki dužd je vladao 9 godina i 2 mjeseca. Rialto most, Trg Svetog Marka, Duždeva Palata i ostali velelepni prikazi venecijanskog bogatstva, građevinarstva, umjetnosti i kulture nastali su tokom prosječno devetogodišnjih "mandata" duždeva. Procvat venecijanske republike je iznjedrio takve genije umjetnosti kao što su Donatello, Bellini, Carpaccio, Tintoretto...¹⁴³

U načinu na koji su birani duždevi nema ništa neuobičajeno, ali je interesantno da su oni birani iz redova aristokratije, sa uslovom da su morali iza sebe imati vojne ili preduzetničke uspjehe, bez uslova da dužd dolazi iz tradicionalnih aristokratskih porodica. Odnosno, on je mogao biti i "self-made man", kakav je bio npr. i Antonio Grimani (1521-1523), koji je svoje bogatstvo zaradio u trgovini sa Orientom.

I zaista kada se pogleda ekonomsko, političko i kulturno bogatstvo ove nekadašnje pomorske i trgovačke velesile, a sa druge strane njena veličina i političko ustrojstvo, u kome je dužd bio neprikosnovena izvršna vlast, istina birana od strane venecijanske aristokratije organizovane u nekoliko vijeća Republike, predsjednički sistem sa jakom funkcijom izvršne vlasti čini se kao logičan izbor za jednu mikro državu. Dugotrajnost sistema vlasti koja je funkcionalisala na ovaj način, te svo materijalno i duhovno bogatstvo koje je Mletačka Republika ostavila iza sebe, u zasjenak bacaju mnoge velike narode, države i kulture.

3. Današnji politički sistemi i njihovo ekonomsko bogatstvo

Kao što je već pomenuto u uvodu, današnji politički sistemi se uglavnom mogu podijeliti na predsjedničke i parlamentarne političke sisteme, sa tim što postoje i

¹⁴³ John Julius Norwich, A History of Venice, Penguin Books, London, 2003

polupredsjednički sistemi koji su nešto između dva osnovna politička sistema i kontitucionalne monarhije koje mogu biti manje-više bliske predsjedničkom ili parlamentarnom političkom sistemu.

Kada su u pitanju konstitucionalne monarhije, njihova bliskost sa jednim ili drugim političkim sistemom zavisi od toga da li monarh ima samo protokolarnu ili i izvršnu ulogu i ako nema izvršnu vlast, da li se izvršna vlast bira direktno ili od strane zakonodavne vlasti. U velikom broju slučajeva teško je raspozнати kojem obliku političkog sistema pripada politički sistem neke zemlje, obzirom na specifičnosti u rešenjima svake zemlje pojedinačno. Ipak, neke tvrde granice raspoznavanja pripadnosti krugu parlamentarnih ili krugu predsjedničkih sistema, moguće je uspostaviti. Kada se to utvrdi, većina polupredsjedničkih sistema (npr. ne i Francuska) i konstitucionalnih monarhija može se smatrati nekom verzijom predsjedničkog sistema, mada ima i onih koje pripadaju krugu parlamentarnih sistema.

U kakvim su relacijama pojedini tipovi političkih sistema i GDP možemo vidjeti na osnovu podataka koji slijede u tabeli:

Tabela 1: Politički sistemi i nivo GDP-a

redni broj	Država	Politički sistem	GDP per capita PPP
1	Luksemburg	Konstitucionalna monarhija	\$69,800
2	Norveška	Konstitucionalna monarhija	\$42,364
3	Sjedinjene Države	Predsjednički sistem	\$41,399
4	Irska	Polupredsjednički sistem	\$40,610
5	Island	Polupredsjednički sistem	\$35,115
6	Danska	Konstitucionalna monarhija	\$34,740
7	Kanada	Konstitucionalna monarhija	\$34,273
8	Hong Kong	Predsjednički sistem	\$33,479
9	Austrija	Polupredsjednički sistem	\$33,432
10	Švajcarska	Jedinstveni oblik	\$32,571

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006, for the year 2005

Na osnovu tabele evidentna su dva elementarna zaključka:

- 1) Među deset zemalja sa najvećim nivoom GDP-a per capita ne nalazi se niti jedna država koja u svom Ustavu ima čisti parlamentarni sistem.

2) Od deset država sa najvećim nivoom GDP-a per capita tri su mikro države ili administrativne teritorije sa sopstvenim ekonomskim sistemom: Luksemburg, Island i Hong Kong. Ovdje treba napomenuti i to da za niz mikro država, kao što je npr. San Marino, u bazi Međunarodnog monetarnog fonda nisu bili dostupni podaci o GDP-u za prošlu godinu.

Koje su poruke ovih zaključaka za Crnu Goru? Ukoliko želi biti među ekonomski najbogatijim zemljama svijeta, Crna Gora mora iskoristiti prednosti mikro države i izbjegći u svom konstitucionalnom aktu definisanje čistog parlamentarnog sistema kao sistema koji se primjenjuje u političkoj organizaciji vlasti. Pri izradi novog Ustava, koji je uslovljen promjenom državno-pravnog statusa posebno treba voditi računa o ovom pitanju imajući u vidu da Ustav određuje osnovni okvir za ekonomsko djelovanje, a samim tim i budućnost naših života i života generacija koje slijede.

4. Crnogorska tradicija, politički sistem i ekonomsko bogatstvo

Pri konstituisanju novog Ustava treba zanemariti pitanja dnevno-političkog karaktera. Pitanja jezika, crkve i slična neće riješiti probleme ekonomskog razvoja i životnog standarda građana. Država postoji zbog građana i kao takva u svom temeljnog pravnom aktu mora ponuditi okvir za rješenje njihovih životnih pitanja, a ne stvarati ambijent koji će praviti nove prepreke zdravom i efikasnom ekonomskom rastu i razvoju.

Ne smije se zanemariti tradicija crnogorskog društva, mentalitet i saznanje o prethodnim neefikasnim rješenjima. Kada se ovi parametri uvedu u kontekst, nazire se odgovor na pitanje: šta ponuditi kao pravo rješenje u konstitucionalnom aktu? Nije li crnogorsko društvo tradicionalno sklono "gospodaru"? Nije li socijalistički politički sistem objelodanio sve nedostatke neorganizovanosti i sputanosti izvršne vlasti?! Nije li želja svakog Crnogorca da bude prvi? Svi odgovori na ova pitanja mogli bi predstavljati opasnost po zahtjev za uvodenje predsjedničkog sistema u crnogorski Ustav. No, u moderno vrijeme, ovakve i slične karakteristike crnogorskog društva bile bi ograničene pravom predsjednika da bude biran na dva mandata od četiri godine, što bi izrazito povećalo njegovu volju, odgovornost i nastojanje da u što kraćem roku završi što više stvari od značaja za državu i građane.

Kakav je i šta sadrži parlamentarni sistem koji je ugrađen u postojeći crnogorski Ustav? Prema postojećem rješenju tri su ključne institucije države: Parlament, Predsjednik i Vlada. Koji su nedostaci ovog sistema sa ekonomskog aspekta?

Zavisnost izvršne vlasti od Parlamenta. To znači da se svakog trenutka mogu tražiti novi izbori. Izvršna vlast nema siguran mandat od četiri godine potreban za efikasno sprovećenje ekonomskog programa. Neizvjesnost povećava ekonomsku cijenu.

Čime se bavi parlament? Usvaja zakone koje priprema izvršna vlast. Zašto Parlament ne preuzima odgovornost i priprema zakone? Angažovanje izvršne vlasti u pisanju zakona takođe košta i odvlači je od realnih svakodnevnih problema!

Šta je uloga Predsjednika Republike u parlamentarnom političkom sistemu? Da li je njegova uloga samo protokolarna?

Da li parlamentarni sistem povećava administraciju? Da li se njime administraciji daje veći politički, nego ekonomski značaj? Koliko npr. sada savjetnika ima predsjednik Republike? Koliko Predsjednik Skupštine? Koliko Predsjednik Vlade? Koliko Potpredsjednici Vlade?

Na koncu, koliko nas samo koštaju ova brojna tijela i česti izbori?¹⁴⁴

Gdje su centri moći u Crnoj Gori sa parlamentarnim sistemom vladavine? Oni nisu u biznisu, top menadžmentu, Vladi...oni su u glavnim odborima političkih partija. Glavni odbori određuju kadrove čak i na visoko zahtjevnim stručnim mjestima. Naša životna stvarnost se određuje na glavnim odborima političkih partija. Ona zavisi od volje nekoliko ljudi, a ne od naših htjenja, sposobnosti i djelovanja.

Način da se ovo prevaziđe jeste u djelovanju ka prelasku sa parlamentarnog na predsjednički sistem? Što prije se desi to će nam se ekonomski više isplatiti. Zašto?

U slučaju da se uvede predsjednički sistem tada bi se desilo sljedeće:

- 1) Došlo bi do jasnog razgraničavanja između zakonodavne i izvršne vlasti-Parlamenta i Predsjednika Republike. Predsjednik Republike bi se birao na direktnim izborima i ne bi postojala institucija Predsjednika Vlade.
- 2) Predsjednik Republike bi birao svoj kabinet koji preuzeo ulogu Vlade- članovi Kabineta ne bi isključivo bili iz vladajuće partije.
- 3) Predsjednik bi bio predstavnik izvrše vlasti koja ni u jednom slučaju ne bi zavisila od Parlamenta, raspoloženja poslanika i rasporeda političkih snaga u

¹⁴⁴ Veselin Vukotić, Predsjednički sistem u Crnoj Gori - pogled sa ekomske strane, Preduzetnička ekonomija, decembar 2005

Parlamentu. Vrijeme na vlasti mu je ograničeno sa najviše dva mandata na po četiri godine.

Koje su ekonomske implikacije ove promjene?

Politika bi postala profesionalnija i odgovornija. Ojačala bi se politička konkurenca. Mogućnost opstrukcije u predsjedničkom sistemu bi bila manja, političari bi počeli da se bave konkretnim životnim pitanjima, a ne promocijom političkih ideologija. Izbjegava se da narod konstantno bude okrenut politici, njegov život sve više zavisi od njega samog i njegovih sposobnosti nego li od političke opredijeljenosti i podobnosti. Sterilne klase: političari, novinari, administracija i drugi koji troše, a ne proizvode, gube na važnosti i ugledu u društvu. Preduzetnici dobijaju na značaju. Prelaz na predsjednički sistem bi omogućio da se postojeća administracija prilagodi promijenjenom sistemu! Sada se pokušava da stara administracija profunkcioniše u novom sistemu! A to je kao da maslinu posadite na Durmitoru!

U slučaju uvođenja predsjedničkog sistema u novi Ustav, što je iz trenutne perspektive skoro nemoguće, broj članova Kabineta crnogorskog Predsjednika bi se smanjio na nekih 7-8 ministara, što bi doprinijelo racionalizaciji državne uprave. Troškovi administracije bi bili značajno smanjeni. Nijedna mikro država, bila članica Evropske Unije ili ne, nema preko 10 ministara u svojoj Vladi, a prva crnogorska Vlada u nezavisnoj državi ima Premijera i 16 ministara. Što je jednako tragično i smiješno. Očigledno je da su glavni odbori morali zadovoljiti birokratske apetite.

Ipak, prelaz sa parlamentarnog na predsjednički sistem bi bio jedan od najtežih reformskih poluga i trebalo bi mu po profesoru Vukotiću 5-7 godina. To je zbog toga što se promjenama suprotstavlja jedna politička misao koja je danas dominantna u glavama ljudi u Crnoj Gori!

5. Zaključak

U mnogim državama se raspravlja o pitanju da li je bolji predsjednički ili parlamentarni sistem. Unaprijed poznat odgovor ne postoji, mnogo faktora utiče na to za koju je državu koji sistem prijemčiviji. Evidentno je da postoji mnogo argumenata za i argumenata protiv i jednog i drugog sistema, ali faktori tradicije, ekonomskog sistema i mentaliteta su specifični i opredjelujući za svaku zemlju pojedinačno. Isto tako, predsjednički sistem u mnogome reducira ulogu političkih partija. Upravo činjenica da uvođenje ovog sistema zavisi od političkih partija koje

bi takvom odlukom ugrozile svoje pozicije u društvu, jeste glavni izvor neprihvatanja predsjedničkog sistema kao racionalnijeg i ekonomski efikasnijeg.

Što duže budemo čekali uvođenje predsjedničkog sistema u naš Ustav, to će nas skuplje koštati. Stoga, na kraju ovog rada, nije zgorega uputiti apel odgovornima za budućnost sljedećih generacija. Ustavopisci, u pamet se! "Što se krivo rodi, to vrijeme ne ispravi".

Literatura:

1. Claudio Rendina, I dogi- Storia e segreti, Newton & Compton editori, Roma, 2003
2. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006, for the year 2005
3. John Julius Norwich, A History of Venice, Penguin Books, London, 2003
4. Veselin Vukotić, Presidential System in Microstate (ppt), March 2006
5. Veselin Vukotić, Predsjednički sistem u Crnoj Gori - pogled sa ekonomske strane, Preduzetnička ekonomija, decembar 2005
6. Veselin Vukotić, Presidential system in micro state, Liberty Fund, USA, September 2005
7. Veselin Vukotić, Ekspertska ustav ili kukavičje jaje, Index, novembar 2006

Dodatak I

Veselin Vukotić
www.vukotic.cg.yu

Život za slobodu i slobodno tržište -Sjećanje na Miltona Fridmana-

Već na prvoj i drugoj godini studija na Ekonomskom fakultetu u Podgorici sam se zainteresovao za trojicu ekonomista koje su kritikovali svi naši profesori, uključujući i profesora Predvojničke obuke. Bili su to Maltus, Hajek i Fridman! **Uvijek sam imao interesovanje za ljude koje svi kritikuju!** Nekako neosjetno moje shvatanje ekonomije je klizilo od tada hvaljenih i voljenih ekonomista, prije svega Marksа, Kejnsа i Samjuelsona, ka učenju prije svih Smita, Hajeka, Fridmana,... Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija" upravo imaju ovaj teorijski fundament i osnovane su sa željom da nove generacije naših studenata stasavaju na ovoj ekonomskoj teoriji, mnogo bližoj slobodnom tržištu nego planiranju i državi blagostanja!

Upravo, to je i razlog da smo osjetili intelektualnu obavezu da organizujemo ovo sjećanje na Miltona Fridmana (Ekonomski fakultet, 21.11.2006), koji je prije nekoliko dana umro. Moramo biti zahvalni i poštovati svakog čovjeka od kojega smo nešto naučili! A tek koliko treba da smo zahvalni ljudima čije su nas ideje razvijale i gurale naprijed? Ovo je prilika da se na neke od njih prisjetimo.

Lično se sjećam kada je 1989. u Zagrebu M. Fridman primio nas nekolicinu, tada ministara Savezne vlade. Prvu stvar koju sam zapazio bile su opasne oči i blagi energični osmjeh. **Govorio je kao čovjek koji je satkan od ideja koje je zastupao.** Između ostalog nam je savjetovao: «Privatizacija, privatizacija, privatizacija» Kasnije je nešto ublažio taj stav! Tada sam primjetio da je nekoliko puta pomenuo svog profesora Frenka Najta, jednog od osnivača Čikaške ekonomske škole. Nenavikao da se tako već čovjek u godinama poziva na svog profesora, sjetih se jednog upozorenja od ljudi od uspjeha. Niko ne može odživjeti potpunu ličnu satisfakciju ukoliko ne poštuje svoje dobročinitelje.

A do te satisfakcije Milton Fridman nije došao lako.

Dvadeset vijek, osobito od 30-tih do 70-tih godina je bilo vrijeme prof. Džon Majnard Kejnsa, nesumnjivo javno najcjenjenijeg i najuticajnijeg ekonomiste 20 vijeka. Sve teorije ekonomije nastale u dvadesetom vijeku bile su reakcija na Kejnsovo učenje li kritika tog učenja.

Jedna od ozbiljnijih teorija koja je uzdrmala Kejnsovo učenje je bila monetarna teorija Miltona Fridmana. Ona se često žove **monetarna kontrarevolucija**.

Što je prethodilo monetarnoj kontrarevoluciji? Koji i kakav životni put je Miltona Fridmana vodio ka tom otkriću?

Zapravo danas je Fridman prihvaćen i cijenjen i kod svojih protivnika. Ali pedesetih i šedesetih godina, kada je počeo svoju karijeru na Univeritetu Čikago, njegova teorija je odbacivana sa kvalifikacijom da je „ekstremna“ i «radikalna». (Ove riječi su mi nešto poznate i kada je u pitanju naša škola!) Istina, u tom periodu, ako ne pominjemo Hajeka, odnosno Austrijsku školu, dva snažna napada na Kejnsa su imali Henri Hazilit («Ekonomija u jednoj lekciji»), i Marej Rotbard («Čovjek, ekonomija, država»).

Međutim, kako kaže Mark Skousen, profesor sa Kolumbije, Fridman je imao drugačiju i brillantnu strategiju, u odnosu na Hazilta i Rotbarda u borbi protiv Kejnsovog učenja.

U tome mu je pomoglo nekoliko povoljnih činjenica i okolnosti. On je stekao doktorat na prestižnom Kolumbija Univerzitetu; dobio je prestižnu medalju Džon Klark dvije godine poslije Samjuelsona, tada najpoznatijeg ekonomiste u svijetu i predavao i razvijao ekonomiju na top Univerzitetu Amerike u to vrijeme- Čikaški univerzitet. Dalje, on je imao sjajno znanje iz tehničke ekonomije (matematika, statistika, metodologija) i bio je na pravom mjestu da ostvari svoje ciljeve. Njegov fokus je monetarna politika i kvantitativna teorija novca. Njegovo učenje postaje alternativa baš u godinama inflacije u SAD- kraj šezdesetih.

Ali i sam Fridman je shvatio da je to poslijeratno vrijeme pružalo priliku da se revolucionariše ekonomija i ekonomska teorija. Kako je to uradio? Kako je uspio?

Kada su ga to pitali rekao je: *"Imao sam i puno sreće."*

Ipak, svaka teorija je jedna biografija.

Fridman je rodjen 1912. u znaku Lava, u Bruklincu, u Njujorku. Otac mu je jevrej iz Češke. Uprkos velikoj ekonomskoj krizi Amerika je i tada bila zemlja prilika za ljudi kao što su bili Fridmanovi. Milton dobija stipendiju Rutgers Univerziteta gdje je on bio brilijantan u matematici i ekonomiji. Ipak tokom svojih studija izdržavao se, radeći kao konobar u lokalnom restoranu i kao prodavac u robnoj kući.

Godine 1932. u srcu Velike ekonomske krize je diplomirao i iznenadno dobio stipendiju za Čikaški univerzitet za magistarske studije, gdje magistrira 1933. Na studijama je sreo Džordža Stiglera, poznatog ekonomistu koji postaje njegov životni prijatelj. Sa njim dijeli kabinet u Čikagu. Tada srijeće i buduću suprugu Rose Director, koja je bila čerka vlasnika Instituta sa kojim je Fridman sarađivao i koji je takođe jedan od fundamenata razvoja Čikaške škole i njenu sestru Aron Director koja je tada bila najliberalniji profesor na Čikaškom univerzitetu.

1938. Milton i Rose su se vjenčali. Imaju dvoje djece, Dejvid Fridman je poznati profesor ekonomije, kojeg često srijećemo na međunarodnim konferencijama, kao i prošle nedelje u Gvatemali, na skupu MPS-a.

U tom vremenu 30-te godine Čikago je mnogo više kejnjizjanski nego liberalni. Vodeći profesori kao Frenk Najt i Jakov Viner, čak i Henri Simons, su, iako zastupnici slobode, predlagali vlasti finansiranje iz budžetskog deficit-a, kako bi se smanjila nezaposlenost, što je bio «Kejns prije Kejnsa».

Milton tada srijeće i Pola Samjuelsa u Čikagu. Ova dvojica znamenitih ekonomista su se školovali na istom Univerzitetu i ostali su prijatelji čitavog života. «Što ima čudno u tome?» vjerovatno se pitate. Danas je Pol Samuelson poznat kao najveći Kejnsov sledbenik. Njegova knjiga "Ekonomija" koja je dozivjela dvedeset pet izdanja i prevedena na preko pedeset jezika je obrazovala na stotine hiljada ekonomista širom svijeta. Sa druge strane Fridman je opozit učenju Kejnsa. Međutim, na magistarskim studijama je bilo obrnuto: Samuelson je startovao kao liberal- antikejnjizjanac, a Fridman kao Kejnjizjanac.

Čudni su putevi gospodnji!

Kada je magistrirao 1933. Fridman je sam izjavio da nikada nije imao prazniji džep. Ali srećom dobija stipendiju za doktorat na Kolumbijskom Univerzitetu u Njujorku. Tamo je radio u nacionalnom birou za Ekonomski istraživanja, pod rukovodstvom Nobelovca Simona Kuzenica, koji je izmislio GDP kao pokazatelj i koji je bio ruski Kejnjizjanac. Sa njim je Fridman učio o vrijednostima i značaju empirijskih istraživanja.

Prvo istraživanje koje je Milton radio odnosi se na istraživanje razlika u dohotku između fizičara i zubařa. Krajnji zaključak je bio: monopolistički položaj zubařa obezbjeđuje im veći dohodak. Sam Fridman je kasnije pisao da je tada prvi put shvatio da naučni, objektivni empirijski rad dovodi do važnih političkih zaključaka. I tu misao je pratilo čitavog života!

1940-41. Fridman je bio viziting profesor na Univerzitetu Viskonsi. Međutim zbog jakog anti-semitizma (profesori su uglavnom bili Njemci), on kao Jevrej tamo nije dugo ostao.

Odlazi u Vašington i zapošljava se u Trezoru (američko Ministarstvo finansija). Tada i pravi, kako je kasnije sam izjavio "najveću grešku u svojoj karijeri". Zastupa tezu o velikoj vladu i velikom budžetu kao izvorima ekonomskog rasta. Kasnije je pisao: "Ja ne mogu sebi da objasnim da sam ja to mogao da zastupam. Ne mogu sebe vratiti u to virjeme."

Ipak, možda je objašnjenje u činjenici da je tada bio II svjetski rat i da je on kao patriota htio da pomogne razbijanje nacizma na taj način. Poslije II svjetskog rata on provodi godinu dana na Univerzitetu Minesota, gdje je radio sa Džordžom Stiglerom, sa kojim piše "Roots of Ceilings".

Pamflet protiv posleratne kontrole cijena stanova i zakupnine stanova. Oni su zastupali slobodno formiranje cijena stanova. Ovaj njihov članak je kritikovan i tvrdi liberali – kao npr. Ajn Rend, ali i kejnjizanci. Fridman je između dvije vatre. Svi pucaju u njega. I liberali i kejnjizanci. Upravo tada 1946, završava i doktorat na Kolumbiji. Odmah nakon doktorata vraća se u Čikago, na Univerzitet gdje ostaje do 1977, kada odlazi u penziju.

Frenk Najt, njegov profesor i rektor Čikaškog univerziteta odlazi u penziju 1955. Milton Fridman nastavlja njegovu ulogu kao profesora i nastavlja tradiciju Čikaškog Univerziteta. Istovremeno radi na poboljšanju kvantitativne teorije Irvina Fišera i piše veliki broj članaka iz oblasti monetarne politike. Tada i piše njegovo najpoznatije djelo: *Monetarna istorija SAD od 1867-1960*. U tom dijelu on pokazuje snagu novca i monetarne politike u usponu i padu američke ekonomije, uključujući i veliku ekonomsku krizu i poslijeratni period, u periodu kada vodeća ekomska struja je smatrala da novac nije bitan. To je knjiga koja ga je vinula u vrhove ekonomskih nauka.

U tom vremenu- pedesetih godina prošlog vijeka Kejns je bio na vrhuncu. Liberalna misao bila je potisnuta. U tom vremenu Fridman nema podršku. Umejsto podrške i priznanja suočava se sa ignorisanjem, marginalizovanjem, kritikama i osudama. On je spadao u mali broj pojedinaca koji nisu prestali da vjeruju u privatnu svojinu, individualne političke i ekonomski slobode, slobodu tržišta i minimalnu državu i tokom decenija kada je skoro sva ekonomski elita vjerovala u planiranje i državu blagostanja.

Jednom prilikom na video konferenciji MPSa, čiji je predsjednik bio i Milton Fridman, rekao je: "Da su autori koji imaju shvatanje slično mojem tokom pedesetih

godina htjeli da održe simpozijum za tu svrhu bi nam bila dovoljan i telefonska kabina. Danas su za to mali i ogromni hotelski kompleksi."... Nešto slično pokazuje i naše iskustvo sa Božićnih rasprava, kada smo startovali prije 15 godina sa 12 slušalaca, a sada je mala i sala «Mediteran» sa više stotina mesta.

Zaista, pedesetih godina mnogi poznati univerziteti u SAD, npr. Duke, nisu dozoljivali da se raspravlja o Fridmanu i njegovim idejama, niti su mu dozvoljavali da drže časove.

Međutim, 1962. Milton piše znamenitu knjigu- bestseler- *Kapitalizam i sloboda*.

To je bio njegov prvi pokušaj da ideju slobodnog tržišta približi javnom mnjenju. Do tada Fridman je bio nepoznat široj javnosti. Prodato je oko milion primjeraka te knjige za par mjeseci. Zahvaljujući ovoj knjizi, kao i knjizi *Sloboda izbora*, kao i kolumni u Njusviku i televizijskom serijalu Sloboda izbora, on postaje poznat široj javnosti kao najistaknutiji američki libertarijanac starije generacije. Zaista, u današnjem shvatanju liberalizma on je bio libertarijanac, što je 50-ih godina u Americi i danas u Crnoj Gori pogrdno! Istina, ni Amerika ni danas nije imuna od progona liberalizma. Tako je na univerzitetu MASS Dartmounth prije dvije godine student izbačen sa jednog kursa jer je zastupao ideje M. Fridmana.

Stvarni uticaj Fridman dobija kasnih 60-tih godina. On 1967. postaje predsjednik Američke asocijacije ekonomista. Sve veći broj ekonomista prepoznaje vitalnu ulogu novca u ekonomiji i monetarnu politiku. Tih godina Fridman je započeo poznatu debatu sa Valterom Helerom, bivšim predsjednikom Kenedijevog savjeta ekonomskih savjetnika, koji je smatrao da je fiskalna politika ta koja je važna, a da je novac važan samo »u glavi Miltona Fridmana«! Smanjenjem poreza smjanjujemo inflaciju, kaže Heler! Fridman kaže: Ne! Inflacija je monetarni fenomen- samo prekomjerno štampanje novca dovodi do inflacije! Ova debata je objavljena u poznatoj knjizi: *Monetary vs Fiscal Policy!*

Promjenu mišljenja o odnosu fiskalne i monetarne politike i njihovom uticaju na inflaciju najbolje pokazuje Pol Samuelson.

U trećem izdanju knjige Ekonomije (1955) piše: »*Danas samo nekoliko ekonomista, istina pogrešno, optužuju federalne rezerve i njihovu monetarnu politiku za inflaciju i biznis cikluse.*«

U devetom izdanju 1973 piše: »*Obje, i fiskalna i monetarna politika značajno utiču na inflaciju i biznis cikluse.*«

....i u 15-tom izdanju 1995. godine, Samjuelson virtualno prelazi u monetariste i piše: „*Fiskalna politika više nije glavno sredstvo stabilizacione politike u SAD. Mnogo veći značaj imaju Federalne rezerve i njihova monetarna politika*“.

Koliko je vremena trebalo i tako brilantnom umu kao što je Pol Samjuelson da shvati poruke Friedmanovog učenja. Zato nemojmo da se ljutimo kada kritikuju neke naše ideje ovdje u Crnoj Gori.

Sedandesetih godina sa nafnom krizom kejnjizanstvo gubi prednost!

Liberalna ekonomija – Austrijska škola i Čikaška škola nadiru. Hajek dobija Nobelovu nagradu 1974, Friedman 1976. godine. Na vlast u SAD i Velikoj Britaniji dolaze Ronald Regan i Margaret Tačer.

Godine 1989. pada Berlinski zid: zid koji je čuvaо zatvorenost Istoka i podijeljenost svijeta! Otvaranjem Istoka, liberalne ideje, različitim intenzitetom nadiru u zemlje u tranziciji.

No i prije toga Čikaška škola je imala praktičan uspjeh primjene svojih ideja u Čileu. Kriza u Čileu počinje ranih 70-ih godina kada na vlast dolazi Salvador Aljende, prvi demokratski izabran marksist, ali njegove socijalističke politike nacionalizacije, visoke plate i kontrola cijena izazivaju ekonomsku katastrofu i na vlast 1977. godine dolazi general Augusto Pinoče! Pinoče je pozvao Čikago boys u pomoć. Fridman je bio na čelu tima. Oni su savjetovali drastično smanjenje državnih prihoda, denacionalizaciju, poresku reformu, privatizaciju penzionih fondova i striktnu monetarnu kontrolu ponude novca. Kasnije, oni su predložili privatizaciju nacionalnih i rudnih bogatstava.

O ovome nam je govorio Hose Pinera, 20. maja ove godine u ovoj sali, kao čovjek koji je učestvovao u ovom poduhvatu.

Čile je danas najprosperitetsnija zemlja Južne Amerike od koje se samo može učiti.

Nakon penzionisanja 1977. godine Friedman odlazi u Kaliforniju i postaje saradnik na Hoover Institute Stanford Univerziteta u Koloradu. Od Nobelove nagrade je kupio kuću u okolini San Franciska. On nikada nije faktički pošao u penziju. Bio je aktivан do posljednjeg dana života! Kada su ga pitali zašto ide u Kaliforniju, a ne na Floridu, gdje većina profesora ide nakon penzionisanja, rekao je: „Florida me podsjeća na čekaonicu smrti, a ja hoću da živim dok sam živ!“

I zaista, bio je veliki borac za svoje ideje do kraja života, bez obzira što je tokom 90-ih imao dva teška hiruška zahvata na srcu.

Ogroman je njegov doprinos ekonomskoj teoriji i praksi.

Početak napada na Kejnsa, je napad na njegovu funkciju potrošnje i hipotezu permanentnog dohotka.

Potom napada na srce kejnzijanstva, i to je mišljenje da tržište ne može da bude efikasan mehanizam alokacije resursa te da država mora da reguliše ekonomiju. Umjesto Smitove nevidljive ruke u prošlom vijeku uvodi se tzv. Kejnzova vidljiva ruka!

Friedman priznaje ulogu države u domenu monetarne politike. Odnosno, novac i inflacija su fokus njegovog posmatranja. Ipak, **ekonomске i političke slobode, privatne svojina i slobodno tržište su osnova prosperiteta ekonomije.**

Friedman otkriva da velika ekomska kriza 1929-1933 **nije rezultat grešaka tržišta**, već grešaka Federalnih rezervi (Američke centralne banke). I tu se on razlikuje od objašnjenja koje čitamo u svim udžbenicima kejnzijske ekonomije (a oni i danas dominiraju na svjetskim univerzitetima!).

U čemu se sastoji Fridmanovo objašnjenje?

Slijedeći logiku zlatnog standarda, da se štampa novca onoliko koliko ima pokrića u zlatu, Federalne rezerve nijesu pratile rast robnih tokova u tom periodu. Došlo je do velikog rasta robnih fondova (proizvodnje) koje nije pratilo povećanje ponude novca, jer je ponuda novca bila vezana za zlato, a ne za robne fondove. Tako je došlo do velikih robnih fondova u uslovima smanjenja količine novca. Nelikvidnost je ubila ekonomiju. Friedman i Šulc su empirijski dokazali ovu tvrdnju.

Friedman je imao snažne argumente i protiv Kejnsovog multiplikatora; Filipsove krive; zlatnog standarda. On je dao ideju za uvođenje **vaučera u obrazovanju!**

Bio je za dominaciju pravila, a protiv diskrecije! On je tvorac poznatog **monetarnog pravila**, po kome je i najpoznatiji.

Stopa inflacije u dugom roku = stopa rasta ponude novca – stopa realnog rasta dohotka (proizvodnje)

Dvije ključne implikacije ovog pravila su:

- 1) U ekonomiji bilo koje zemlje nije poznata visoka inflacija ako su stope rasta ponude novca jednake stopi realnog rasta dohotka (robnih fondova)

- 2) U ekonomiji se može očekivati niska stopa inflacije u dugom roku ukoliko je stopa rasta ponude novca mala.

Upravo ove implikacije su razlog zašto monetaristi smatraju da **monetarnu vlast** treba zamijeniti **robotom** sa ugrađenim monetarnim pravilom. Koliko je novac bio važan za Friedmanovo shvatanje ekonomije, pokazuju i neke šale i vicevi koje su vezane za njega.

Jednom prilikom na času Friedman primijeti da jedan student spava. Priđe mu i drmne ga! „Da li znate odgovor na postavljeno pitanje?“, pita ga Friedman! „Profesore, nijesam čuo pitanje ali znam da je odgovor da treba da povećamo ponudu novca!“.

Friedman je bio fantastičan polemičar i jedan od rijetkih jednorukih ekonomista. Naravno, ne u fizičkom, već u prenosnom smislu. Zapravo, američki Predsjednik Ruzvelt je jednom rekao: „*Dajte mi nekog jednorukog ekonomistu!* Ovi sa kojima razgovaram kažu: „*Predjedniče, u jednu ruku to je moguće, ali u drugoj, nije moguće jer je puno rizično!*“ *Hoću jednorukog ekonomistu! Ekonomistu koji ima jedno mišljenje!*“

Friedman je bio i ostao veoma direktan i nikada nije bio diplomata. Jednom je imao razgovor sa Predsjednikom Niksonom i u vezi teškoće koju je uvođenje kontrole odnosa cijena i plata imalo na američku ekonomiju. To je predložio Džordž Šulc, njegov savjetnik. „Ne krivite Šulca za sve ovo!“, rekao je Nikson! Friedman je odmah odgovorio: „Ja ne krivim Džordža! Ja krivim vas, gospodine Predsjedniče!“

Hajek je, na proslavi svog 90-og rođendana rekao: „Svi dobri ekonomisti žive dugo, a slabi umiru mladi, aludirajući i na Kejnsa, koji je umro relativno mlad – oko šezdesete!“.

Friedman je umro u svojoj 94. godini!

Njegova borba i vjera u političke i ekonomske slobode i slobodno tržište je duhovno hranila generacije ekonomista i intelektualaca u svijetu i siguran sam biće jedan od svetionika i u ovom vijeku!

Kao što vidimo u prošlosti su veliki uspjeh imale škole koje su do bilo ime «po geografiji»- npr. Austrijska škola, Čikaška škola,... Zašto takav uspjeh ne bi mogla u budućnosti postići neke nove škole koje imaju «geografski» naziv. Npr. **Crnogorska ekonomska škola!**

Na tom našem putu ideje Miltona Fridmana su i dalje veliki izazov!

Dodatak II

Prof. dr. Atilla Yayla¹⁴⁵

Freedom of Expression under Attack in Turkey¹⁴⁶

What is the critical line between a civilized and an uncivilized country? Well, after events I have experienced since November 19th, I can certainly say that it is the lack or existence of freedom of expression. A civilized country is one in which freedom of expression lives.

I am an academic and a university professor, dedicated to studying politics, political philosophy and political economy. In this capacity, I gave a speech on November 18th as part of a discussion panel in western coastal city Izmir. The panel was organized by the local branch of the governing Justice & Development Party (AKP). In my speech I said I have a paradigm called the “common civilization paradigm”. This paradigm includes the elements: private property, free exchange, limited and responsible government, freedom of expression, religious freedom including minorities and non-believers, the absence or narrowness of political crimes category, the legitimacy of political opposition, rule of law, and widespread horizontal, instead of vertical, social relations.

I expressed that for this paradigm to have any analytical use it should be employed to evaluate different countries including Turkey. And in evaluating Turkey, we should avoid the mistake of treating the history of Turkish Republic as a whole. Turkish Republic's history consists of at least two main periods: First, between 1925-45, the single-party system era, and second from 1950 onwards, the multi-party system era. Using my paradigm, I can state that the first period is not as progressive as claimed, despite widespread official propaganda. It is even, in some respects, backward. So, Kemalism, the local ideology created during the single-party

¹⁴⁵ Atilla Yayla je profesor političkih nauka na Gazi Univerzitetu u Ankari i predsjednik Asocijacije za liberalno mišljenje, koja promoviše ograničenu vladu, ljudske slobode i liberalnu demokratiju u Turskoj. Nakon panel diskusije “Socijalni uticaj odnosa između EU i Turske” koja je održana 18. novembra 2006. u Izmiru i koja je organizovana od strane vladajuće partije Partije pravde i razvoja, jedan od lokalnih novinara ga je u naslovu proglašio “izdajnikom” tvrdeći da je Yayla optužio Kemalizam da je nazadna ideologija i da usporava razvoj institucija ljudske civilizacije. Zbog ove svoje izjave Dr. Atilla Yayla je otpušten sa Univerziteta i predmet optužbi u Turskoj štampi. Od toga događaja do danas Dr. Yaylu su podržale sve vodeće liberalne institucije iz svijeta.

¹⁴⁶ Preuzato sa sajta Atlas Economic Research Foundation, www.atlasusa.org

era that has gained official status in Turkey, appears backward rather than progressive.

This was the essence of my speech. Among the panel participants was a female journalist from a local newspaper. She asked whether she had misheard my statement that Kemalism was somehow backward. I replied that she did not misunderstand me. And went on: We need to discuss these issues without swearing at each other or treating one another in a cold manner. If Turkey is to become a member of EU there will be more issues to debate. For example, the official propaganda that “the Republic saved us from the darkness of Middle Ages” does not make sense for two reasons. First, recent academic studies have proved that middle ages were not that dark, in contrast, the foundations of the progress Europe made in new age had been prepared between 6th and 11th centuries especially by reforms of the six Popes, Gregory I to VI. Second, even if it is true, it does not mean anything for the Islamic world as it has a different historical story. I added, in EU membership, Europeans who come to Turkey may or will ask: “Why is there everywhere this (same) man’s pictures and busts?” I ended with this: I would like to have reasonable replies to my views from Kemalists, but I am doubtful about that I would receive such replies.

I was proved right the following day.

The journalist left the meeting in a hurry. I expected to see a bad headline next day in her newspaper. But it surpassed my expectation. I was declared a traitor who “swore at and insulted Ataturk heavily”. This was the beginning of a media defamation campaign against me. I have never experienced anything like this. Some newspapers and television stations were judging and hanging me. For four days I tried to resist. I appeared on TV shows to reply to their accusations. It was an impossible mission. They were biased. Their intention was not to discover the truth but to destroy me. For four days I struggled and could not eat or sleep. Before a TV discussion program on the evening of November 23rd, my body collapsed and I was hospitalized. I am still recovering at home.

Gazi University, where I work, also took action against me instead of defending academic freedom. It decided to kick me out of my classes and started to investigate me for leaving Ankara without official permission. The investigation will surely cover accusations of my teaching against Ataturk’s principles and reforms.

This was something unbelievable. I thought that I was in a dream. Later I came to realize the reasons behind the defamation campaign of these newspapers and TV channels

I am a well known classical liberal. I openly defend human rights for everybody. That naturally includes the rights of Kurds and conservative Muslim masses. The Kemalists hate my attitude but they are not able to challenge and refute my ideas. Whenever I speak or write I completely destroy their arguments and put them in an undefendable position. My recent challenge was against the general director of one of the biggest and most selling dailies. In an open letter, I questioned his arguments with respect to the reflections of negative freedom in social life. He could not reply even in a word. I think that step tipped the scale. I had the feeling that they would look for opportunities to take revenge. The opportunity came with this event.

Another reason for the defamation camping against me was that the speech took place in the governing Justice and Development Party (AKP) meeting. The Kemalists hate the AKP. Since the AKP came to power in November 2002, the Kemalists have been living in a trauma. And coming presidential election in April 2007 has intensified their trauma. This is why they severely assaulted me. They wanted to weaken the AKP by using my ideas, for which I am fully responsible.

Now, I am not a politician addressing thousands of people. I usually speak to academic circles numbering from the tens to the hundreds. In the panel on November 18th, I made a scientific analysis. True, it was critical of Kemalism. But I am a scientist -- to doubt, criticize and evaluate is my job. And everything I said falls under freedom of expression. Nobody can play God. Nobody holds the eternal truth in her/his hands. What is needed is free competition of ideas and of paradigms. The Kemalist circles attacked my personality and tried to change my criticism of Kemalism into an insult against Ataturk, since it was the only method they could use to harm me.

Freedom of expression is important for everybody. But for academics like me it is a matter of life or death. To take my freedom of expression away is equal to attacking my right to life. To be honest, I was shocked -- I still cannot understand what happened. But these unethical assaults make me quite determined. I declare that I am a student of Voltaire and J. S. Mill and until my ideas are refuted scientifically I stand behind them. No matter how much they try to suppress me, I will defend my ideas. Because I love Turkey and I want it to be a civilized country. If there is a price on my part to pay for that, I am ready. Indeed the unfair reaction in itself perfectly proves that Turkey does not have sufficient freedom of expression. I pray to God to give me the courage to be ready to be Turkey's Socrates for the sake of freedom of expression.

www.psee.edu.cg.yu