



ЧАСОПИС ЗА ДРУШТВЕНЕ НАУКЕ

ДРУШТВЕНИ ХОРИЗОНТИ



Vol. V



Број 10



ДЕЦЕМБАР 2025.

ФАКУЛТЕТ ДРУШТВЕНИХ НАУКА



ISSN 2787-0693

eISSN 2787-1207

УДК 3

Ч Л А Н Ц И

Срђан Милић, Љиљана Станојевић, Андреа Бучалина Матић
УТИЦАЈ ГЕНЕРАТИВНЕ ВЕШТАЧКЕ ИНТЕЛИГЕНЦИЈЕ
НА ПРОЦЕС КРЕИРАЊА ДИГИТАЛНИХ САДРЖАЈА

Милан Михајловић, Бојан Обрић, Снежана Лазић
ДЕФИЦИТАРНО ФИНАНСИРАЊЕ И АУТОМАТСКА АМОРТИЗАЦИЈА
ДРЖАВНИХ ДУГОВА

Снежана Алексић
ЕКОНОМСКО-ИСТОРИЈСКА АНАЛИЗА ПРИВРЕДНИХ ДЕЛАТНОСТИ
У ЧАЧКУ ОД СРЕДИНЕ XIX ВЕКА ДО 1929. ГОДИНЕ

Предраг Капор
СВЕТ У ХАОСУ И ПУТ У РАТ

Тома Марјановић
ЕСГ СТРАТЕГИЈЕ У ПОСЛОВАЊУ ТРГОВИНСКИХ ЛАНАЦА
СА ОСВРТОМ НА ДОБАВЉАЧЕ И ПОТРОШАЧЕ

Урош Бабић
ЛИДЕРСКЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ У ПОЛИТИЧКИМ ПАРТИЈАМА
И КАКО ИХ ОГРАНИЧИТИ



ЧАСОПИС ЗА ДРУШТВЕНЕ НАУКЕ

ДРУШТВЕНИ ХОРИЗОНТИ

ИЗЛАЗИ ДВА ПУТА ГОДИШЊЕ ВОЛ. V / БРОЈ 10 / ДЕЦЕМБАР 2025.

Издавач



Факултет друштвених наука
11070 Београд, Булевар уметности 2а
www.fdn.edu.rs

За издавача

др Срђан Жикић, декан Факултета друштвених наука

Главни и одговорни уредник

др Драгана Трифуновић

Уредништво

др Аручелвен Шрирам (Индија), др Мајк Фридрихсен (Немачка), др Себастиан Степин (Пољска),
др Валентина Маринеску (Румунија), др Џон Кери (САД), др Здравко Сорђан (Словенија),
др Предраг Терзић, др Горан Лалић, др Милица Несторовић, др Марко Ђорђевић,
др Ненад Перић, др Срђан Жикић, др Андрија Блануша, др Слободан Петровић (Србија),
др Гијермо де Аро Родригез (Шпанија)

Научни савет

др Хуан Карлос Радовић (Аргентина), др Гиорги Квиникадзе (Грузија), др Маниш Верма (Индија),
др Гунгвер Хервини Сабо (Мађарска), др Јан Полцин (Пољска), др Франсиско Жозе Бернандино да Силва Леандро
(Португалија), др Слободан Пајовић – председник, др Љубиша Митровић,
др Марко Царић, др Љубиша Деспотовић, др Јован Базић, др Мирко Кулић,
др Предраг Капор, др Мирко Милетић (Србија)

Рецензенти

Сви чланови Уредништва и др Тамаш Тот (Мађарска), др Павел Далке (Пољска),
др Србобран Бранковић, др Зоран Јевтовић, др Драгана Њњатовић,
др Весна Милановић, др Биљана Ратковић Његован, др Татјана Миљивојевић,
др Љиљана Манић, др Маја Вукадиновић, др Наташа Симеуновић Бајић,
др Борис Лабудовић, др Марија Вујовић, др Ива Шиђанин (Србија)

Секретар уредништва

мср Ана Јевтовић

Лектори

мср Невена Милетић Сарић, српски језик
мр Наташа Катанић, енглески језик

Графички дизајн

Душан Олујић

Штампа

„Donat Graf”, Београд

Тираж

300 примерака

ISSN 2787-0693

eISSN 2787-1207

УДК 3

ИНДЕКСИРАНО У: СЦИндex/Српски цитатни индекс

**CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд**

3

ДРУШТВЕНИ хоризонти: часопис за друштвене науке/главни и одговорни уредник Драгана Трифуновић

-Вол. 3, бр. 5 (јун 2023) -.- Београд: Факултет Друштвених наука, 2023- . (Београд: Donat Graf).

- 24 cm

Полугодишње. – Друго издање на другом медијуму: Друштвени хоризонти (Online.) = ISSN 2787-1207

ISSN 2787-0693= Друштвени хоризонти
(Штампано изд.)

COBISS.SR-ID 38326025

Sadržaj

UTICAJ GENERATIVNE VEŠTAČKE INTELIGENCIJE NA PROCES KREIRANJA DIGITALNIH SADRŽAJA.....	7
Srđan Milić, Ljiljana Stanojević, Andrea Bučalina Matić	7
THE IMPACT OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE PROCESS OF CREATING DIGITAL CONTENT	18
DEFICITARNO FINANSIRANJE I AUTOMATSKA AMORTIZACIJA DRŽAVNIH DUGOVA	19
Milan Mihajlović, Bojan Obrić, Snežana Lazić.....	19
DEFICIT FINANCING AND AUTOMATIC AMORTIZATION OF STATE DEBT	44
EKONOMSKO-ISTORIJSKA ANALIZA PRIVREDNIH DELATNOSTI U ČAČKU OD SREDINE XIX VEKA DO 1929. GODINE.....	45
Snežana B. Aleksić	45
ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN ČAČAK FROM THE MID-19TH CENTURY TO 1929..	62
SVET U HAOSU I PUT U RAT	63
Predrag Kapor	63
THE WORLD IN CHAOS AND THE PATH TO WAR.....	104
ESG STRATEGIJE U POSLOVANJU TRGOVINSKIH LANACA SA OSVRTOM NA DOBAVLJAČE I POTROŠAČE	105
Toma Marjanović	105
ESG STRATEGIES IN THE BUSINESS OF RETAIL CHAINS WITH A FOCUS ON SUPPLIERS AND CONSUMERS	127
LIDERSKE TENDENCIJE U POLITIČKIM PARTIJAMA I KAKO IH OGRANIČITI	129
Uroš Babić.....	129
LEADERSHIP TENDENCIES IN POLITICAL PARTIES AND HOW TO LIMIT THEM	145
UPUTSTVO ZA AUTORE	146

UDC: 005.332:004.89
004.774
Originalni naučni rad
Primljen: 15.09.2025.
Prihvaćen: 12.11.2025.

UTICAJ GENERATIVNE VEŠTAČKE INTELIGENCIJE NA PROCES KREIRANJA DIGITALNIH SADRŽAJA

Srđan Milić¹, Ljiljana Stanojević², Andrea Bučalina Matić³

Apstrakt

Disruptivne inovacije su glavni pokretači trajnih promena u svim sferama poslovanja. Jedna od disruptivnih inovacija koja danas značajno utiče i menja način poslovanja je generativna veštačka inteligencija. Njena primena u procesu kreiranja digitalnih sadržaja prisutna je u različitim sferama poslovanja. Cilj ovoga rada je da ispita stavove i stepen korišćenja generativne veštačke inteligencije u procesu kreiranja digitalnih sadržaja u kompanijama koje posluju u Srbiji. Rezultati istraživanja ukazuju da ispitanici imaju pozitivan stav prema generativnoj veštačkoj inteligenciji i njenom korišćenju u procesu kreiranja digitalnih sadržaja, da je ne vide kao pretnju po svoja radna mesta, ali smatraju da njena upotreba može biti rizična jer previše automatizacije se može negativno odraziti na kreativnost i originalnost samih digitalnih sadržaja.

Ključne reči: *disruptivne inovacije, generativna veštačka inteligencija, digitalni sadržaji, personalizacija sadržaja*

JEL: O33, M15, M31

Uvod

Brz razvoj digitalnih tehnologija i različita disruptivna rešenja na tom polju, početkom dvadesetog veka dovela su do nastajanja novog vida ekonomije

¹ Srđan Milić, doktorant, Fakultet društvenih nauka, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: srdjan@infotech.co.rs, ORCID ID: 0009-0002-7853-9105

² Ljiljana Stanojević, redovni profesor, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: ljiljana.stanojevic@fdn.edu.rs, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4157-4989>

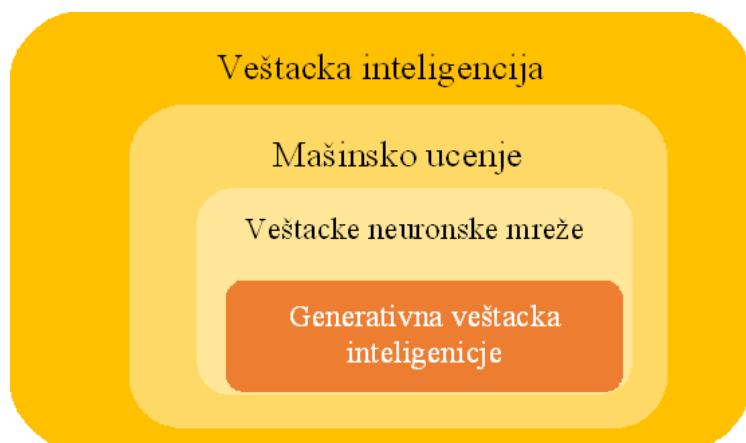
³ Andrea Bučalina Matić, redovni profesor, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: andrea.bucalina@fdn.edu.rs, ORCID ID: ORCID: 0000-0003-1734-956X

poznatog pod nazivom ekonomija pažnje. Ovaj pojam prvi put upotrebio je Michael H. Goldhaber (Goldhaber, 1997) da označi novi trend u kome je pažnja najvažniji resurs u digitalnom dobu, a ne informacije. Sve aktivnosti na društvenim mrežama usmerena su ka zadržavanju pažnje krajnjih korisnika, čime ona dobija ključnu ulogu u stvaranju profita (Baeza-Yates & Fayyad, 2022; Trifunović et al., 2023; Prdić, & Kostić, 2024; Ercegovac & Ercegovac, 2023). Pažnja postaje poput novca. Ona se može zadobiti, izgubiti ili se u nju može investirati. Strategije za privlačenje pažnje baziraju se na različitim pristupima od kojih je svakako jedna personalizacija sadržaja. U tom kontekstu generativna veštačka inteligencija danas igra ključnu ulogu.

Generativna veštačka inteligencija (AI) predstavlja revolucionarni korak u razvoju digitalnih tehnologija. Ona omogućava stvaranje potpuno novih digitalnih sadržaja. Za razliku od rešenja baziranih na tradicionalnim AI sistema koji se fokusiraju na analizu i prepoznavanje obrazaca iz podataka, generativna AI je sposobna da kreira potpuno nove i originalne sadržaje na osnovu instrukcija korisnika, uključujući tekstove, slike, muziku, programski kod ili video zapise.

Softverska rešenja bazirana na veštačkoj inteligenciji oslanjaju se na algoritme mašinskog učenja koji su sposobni, da na osnovu velike količine dostupnih podataka, kontinuirano da uče u realnom vremenu. Jednu podgrupu algoritama mašinskog učenja predstavljaju i veštačke neuronske mreže u okviru kojih su se dalje razvijala rešenja generativne veštačke inteligencije (slika 1).

Slika 1: Generativna veštačka inteligencija



U zavisnosti od problema koji veštačke neuronske mreže treba da reše, dostupnosti podataka kao i željenog izlaza, postoji nekoliko načina obučavanja ovih mreža (Tabela 1).

Tabela 1: Načini obučavanja veštačkih neuronskih mreža

Tip obučavanja	karakteristika	Metod	Oblast primene
Nadgledano učenje	Mreži su poznati i ulazni i izlazni podaci (označeni podaci)	Propagacija unazad	Klasifikacija slika, Regresija
Nenagledano učenje	Mreži su poznati samo ulazni podaci (neoznačeni podaci)	Klasterovanje	Detekcija anomalija, Smanjenje dimenzionalnosti
Polu nadgledano učenje	Mreži je poznat samo manji deo označenih podataka i veći deo neoznačenih podataka	Pseudo-označavanje (model sam generiše oznake za neoznačene podatke)	Prepoznavanje govora, Autonomna vozila
Učenje sa podrškom	Uči kroz interakciju sa okolinom (kroz nagrade i kazne)	<i>Q-learning</i> ,	Igre (AlphaGo) Robotika (učenje hodanja ili hvatanja predmeta)
Samo-nadgledano učenje	Model sam označava izlazne podatke na osnovu ulaznih podataka bez ljudske intervencije	<i>Masked Language Modeling</i> (za tekst) Kontrastivno učenje (<i>Contrastive Learning</i>) – za slike i video	GPT, NLP, BERT
Prenosno učenje (<i>Transfer learning</i>)	Koristi model koje je prethodno već obučen na sličim podacima i kroz proces preciznog podešavanja postiže bolje rezultate na novim podacima.	<i>Fine-tuning</i>	Rad sa specijalizovanim tekstom Medicinski snimci (medicinska dijagnostika),
Online učenje	Ne koristi unapred definisani set podataka već se model kontinuirano obučava na online podacima	<i>Perceptron</i> , <i>Stochastic Gradient Descent</i> (SGD)	Predviđanje cena akcija na berzi Sistemi preporuke (poput Netflix i slično.)

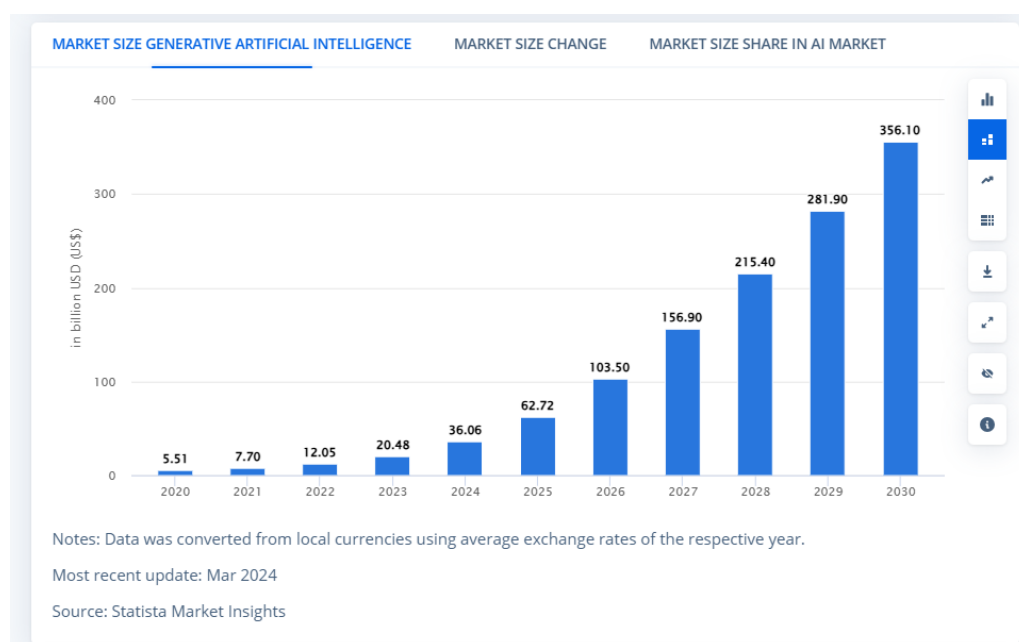
Generativna veštačka inteligencija primarno koristi ne nadgledano učenje (*unsupervised learning*) i samo-nadgledano učenje (*self-supervised learning*) koje se koristi kod pojedinih tipova veštačkih neuronskih mreža (Bandi et al., 2023). Osnovna karakteristika samo nadgledanog učenja je da model sam označava izlazne podatke na osnovu poznatog ulaza bez intervencije ljudi. Ovaj vid obučavanja koristi samu strukturu podataka da bi generisao izlaz odnosno model uči tako što predviđa deo unutar istog skupa podataka. Na primer model sam sakrije deo podataka (rečenice, slike, video zapisa), a onda postavi zadatak da rekonstruiše originalni podatak (rečenicu, sliku ili video zapis) ili da predvidi deo koji nedostaje.

Modeli generativne veštačke inteligencije zasnovani su na tehnici koja se naziva generativne suparničke mreže (*generative adversarial networks* - GAN), a sastoje se od dve neuronske mreže koje rade zajedno. Jedna mreža generiše uzorke, dok ih druga procenjuje i pruža povratne informacije prvoj mreži. Vremenom, mreža koja generiše uzorke postaje bolja u proizvodnji realističnih uzoraka koji ispunjavaju kriterijume koje je postavila druga mreža, što pomaže u poboljšanju ukupnog kvaliteta generisanog sadržaja. Jedna od

najznačajnijih prednosti generativne veštačke inteligencije je njen potencijal da u potpunosti izmeni proces kreiranja digitalnih sadržaja.

Ova transformativna tehnologija je pomerila granice u primeni digitalnih tehnologija utičući ne samo na proces digitalizacije poslovnih procesa veći i sam proces donošenja odluka (Enholm et al., 2022; Trifunović, et al., 2024). Stoga je tržišni udeo generativne veštačke inteligencije u stalnom je porastu. U 2024. godini tržišni udeo je iznosio 36.06 milijardi dolara, i prema predviđanjima očekuje se da će u 2030. godini dostići blizu 360 milijardi dolara (slika 1).

Slika 2: Tržišni udeo generativne veštačke inteligencije



Izvor: <https://www.statista.com/outlook/tmo/artificial-intelligence/worldwide#market-size>

Sa aspekta globalne ekonomije, generativna veštačka inteligencija igra važnu ulogu. U poređenju sa drugim vidovima veštačke inteligencije, pojedini autori smatraju da će uticaj generativne veštačke inteligencije na ekonomiju biti daleko veći u poređenju sa drugim vidovima AI i da će obuhvatiti različite sektore (Jha et al., 2024, Immorlica et al., 2024). Jedan od razloga je i taj što danas gotovo svi sektori poslovanja koriste različite vidove digitalnih sadržaja.

Zahtevi koji se postavljaju pred kreator digitalnih sadržaja su sve složeniji jer ti sadržaji moraju da privuku pažnju krajnjih korisnika, da budu personalizovani i relevantni što sam proces kreiranja takvih sadržaja čini zahtevnijim (Divya & Mirza, 2024). Generativna veštačka inteligencija je

savremena tehnologija koja proces kreiranja digitalnih sadržaja može da učini efikasnijim.

Primena generativne veštačke inteligencije proces kreiranja digitalnih sadržaja

Generativna veštačka inteligencija, kao novi oblik veštačke inteligencije, generiše izlaz na osnovu instrukcija koje joj zadaje korisnik i sposobna je da poboljšava svoj izlaz na osnovu novih instrukcija (Wahid et al., 2023). Njena primena u procesu kreiranja digitalnih sadržaja je vrlo raznolika i kreće se od kreiranja radnih verzija za blogove, e-mail obaveštenja, ključnih reči za optimizaciju veb stranica do generisanja slika, video reklama, personalizovanih sadržaja i kampanja, AI generisane muzike za brending i slično.

Različita softverska rešenja poput *Ghat GPT*, *Jasper*, *Phrasee* i slično, zasnovana na generativnoj veštačkoj inteligenciji koriste se za generisanje različitih digitalnih. Neki od primera su:

- Veb stranica *HubSpot* koristi *ChatGPT* za kreiranje ideja i predloga za blogove i članke koje kasnije dorađuju zaposleni u marketingu.
- Za generisanje sadržaja na društvenim mrežama *Hootsuite* koristi *AI Copywriter* za razvoj ideja za *Twitter* i *LinkedIn* postove.
- Kompanija *Coca-Cola* je u kampanji "*Create Real Magic*", koristila softver *DALL·E* baziran na generativnoj AI, za kreiranje AI-umetnosti.
- *Meta (Facebook)* koristi *AudioGen* za generisanje pozadinske muzike u reklamama.
- *Spotify* koristi AI za dinamičke banere sa personalizovanim porukama
- *Sephora* koristi chatbot na svom veb sajtu za preporuku kozmetike na osnovu selfie slike.

Primena generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja sobom nosi i prednosti i mane. U ovom kontekstu pojedini autori ističu da će generativna veštačka inteligencija (Korinek, 2023; Orchard & Tasiemski, 2023; Luk, 2023; Farina, 2024):

1. Povećati kreativnost i inovacija
 - a. Kreiranje različitih vidova digitalnih sadržaja (teksta, muzike, video zapisa, slika) za potrebe oglašavanja ili njihovog plasiranja na različitim internet platformama, brže i jeftinije nego što se to do sada radilo
 - b. Dizajniranje novih proizvoda – generativna AI se može koristiti u fazi dizajniranja novog proizvoda (u modnoj industriji) ili

razvoju prototipa u domenu potrošačke elektronike ili automobilske industriji

2. Poboljšati korisničko iskustvo, kroz
 - a. Personalizaciju – generativna AI može da analizira podatke potrošača i generiše personalizovane sadržaje, preporuke, imejl poruke, i time poveća zadovoljstvo krajnjih korisnika i zadrži njihovu pažnju.
 - b. Chat botovi i virtuelni asistenti – napredna rešenja iz ove oblasti mogu da komuniciraju sa krajnjim korisnicima na način koji je blizak ljudima zadržavajući fokus na kontekstu.
3. Doprineti osvajanju novih tržišta
 - a. Kreiranje digitalnih sadržaja na više različitih jezika – Generativna AI je sposobna da generiše sadržaje na više različitih jezika kao i da ih prilagodi različitim kulturama i nacijama, omogućavajući poslovnim sistemima da prošire svoja poslovanja i na druga tržišta.
 - b. Diversifikacija proizvoda – AI se može koristiti da razvoj novih proizvoda i usluga, omogućavajući poslovnim sistemima da diversifikuju svoju ponudu.

U ovom domenu, upotreba generativne veštačke inteligencije povlači za sobom i niz rizika, koji se mogu sumirati u sledećem (Ruiz-Real, 2021):

- Kvalitet i autentičnost – Ponekad AI generiše generičke ili netačne informacije.
- Etika i autorska prava – Problemi sa plagijatom ili korišćenjem tuđih umetničkih stilova.
- Gubitak kreativnosti – Previše automatizacije može smanjiti kreativnu originalnost (Park et al., 2024).

Sa ciljem da se ispita upotreba ove inovativne tehnologije u procesu kreiranja digitalnih sadržaja, sprovedeno je istraživanje među zaposlenima u marketinškim odeljenjima kompanija koje posluju u Srbiji.

Metodologija

Za prikupljanje stavova zaposlenih korišćena je onlajn anketa. Anketa je sprovedena tokom marta 2024. godine. Ukupan broj ispitanika iznosio je 78. Upitnik se sastojao iz dva dela. Prvi deo sadržao je demografska pitanja (pitanja vezana za pol, starost, obrazovanje), dok je drugi deo upitnik bio posvećen veštačkoj inteligenciji i njenom uticaju na tradicionalan način poslovanja. Sva pitanja u upitniku bila su zatvorenog tipa (pitanja sa ponuđenim odgovorima). Za kvantitativno merenje stavova ispitanika

korišćena je petostepena Likertova skala. Sva pitanja bila su rangirani na sledeći način: (1) *u potpunosti se na slažem*, (2) *ne slažem se*, (3) *ni se slažem ni se ne slažem*, (4) *slažem se*, (5) *u potpunosti se slažem*.

Rezultati istraživanja

Od ukupnog broja ispitanika njih 54% su ženskog pola dok je 36% muškog pola. Najveći broj ispitanika pripada starosnoj grupi od 31-40 (49%), 33% pripada starosnog grupi od 20-30 godina i najmanji broj ispitanika je u grupi preko 40 godina. Od ukupnog broja ispitanika njih 19% je završilo srednju školu, 28% visoku školu, 38% ima fakultetsku diplomu i 15% ima diplomu master studija (Tabela 1).

Tabela 2: Struktura ispitanika

	n	%
Pol		
muški	36	46%
ženski	42	54%
Starost		
20-30	16	21%
31-40	45	58%
>40	17	22%
Obrazovanje		
Srednja škola	14	18%
Visoka škola/Fakultet	52	67%
Master	12	15%

Statistička analiza urađena je u softverskom paketu SPSS i rezultati su prikazani u tabeli 2.

Tabela 3: Statistički podaci

	Aritmetička sredina (Mean)	Odstupanje (st. dev.)
A. Stavovi ispitanika o generativnoj veštačkoj inteligenciji	3.075	1.035
Razumem pojam generativne veštačke inteligencije	3.34	1.10
Primena generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja je opravdana	3.98	0.87
Upotreba generativne veštačke inteligencije je rizična	2.41	1.13
Verovatnoća da ću izgubiti posao zbog generativne veštačke inteligencije je velika	2.58	1.04
B. Stavovi ispitanika o upotrebi veštačke inteligencije u poslovanju	3.784	0.994
Koristim generativne veštačku inteligencije za potrebe generisanja digitalnih sadržaja	3.85	0.95
Primena generativne veštačke inteligencije ubrzava proces kreiranja digitalnih sadržaja	3.34	1.10

	Aritmetička sredina (Mean)	Odstupanje (st. dev.)
Primena generativne veštačke inteligencije smanjuje troškove marketinških aktivnosti	3.81	1.012
Primena generativne veštačke inteligencije doprinosi zadržavanju postojećih klijenata	4.01	0.98
Primena generativne veštačke inteligencije doprinosi proširivanju baze klijenata	3.98	0.87
Primena generativne veštačke inteligencije povećava zadovoljstvo krajnjih korisnika	3.78	1.01

Prema rezultatima istraživanja, 78% ispitanika razume pojam generativne veštačke inteligencije, njih 85% smatra da je primena generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja opravdana, 71% smatraju da je upotreba generativne veštačke inteligencije rizična i 75% ispitanika nije zabrinuto za gubitak posla usled primene generativne veštačke inteligencije.

Takođe, rezultati istraživanja pokazuju da ispitanici imaju pozitivan stav kada je u pitanju primena generativne veštačke inteligencije u poslovanju:

- 75% ispitanika je izjavilo da koristi softver baziran na generativnoj veštačkoj inteligenciji za kreiranje digitalnih sadržaja,
- 61% ispitanika čije kompanije koriste generativnu veštačku inteligenciju za generisanje digitalnog sadržaja, se slaže da njena primena ubrzava proces kreiranja digitalnih sadržaja
- 59% ispitanika smatra da je primena generativne veštačke inteligencija dovela do smanjivanja troškova poslovanja
- 58% ispitanika smatra da je došlo do poboljšanja korisničkog iskustva
- 65% ispitanika smatra da će primenom generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja, proširiti bazu klijenata u budućnosti i privući nove korisnike
- 71% ispitanika smatra da primena generativne veštačke inteligenciju u kreiranju sadržaja, povećava zadovoljstvo krajnjih korisnika

S ciljem da se utvrdi da li pol ispitanika utiče na njihove stavove, urađen je t-test (Tabela 3).

Tabela 4: Rezultati t- test

	Pol	N	Mean	SD	t	p
Stavovi	muški	36	3.623	1.132	1.012	0.104
	ženski	42	3.212	0.931		*

*Značajno pri ($p < 0.05$)

Rezultati *t*-testa pokazuju da pol ispitanika ne utiče na njihove stavove o generativnoj veštačkoj inteligenciji, što se može obrazložiti time da je zavaljujući razvoju savremenih tehnologija i njihovoj primeni u poslovanju, ovo rešenje je postalo dostupno svima.

Da bi se utvrdilo da li starost ili obrazovanje utiče na stavove ispitanika urađena je analiza varijansi (ANOVA) bazirana na *Turkey*- *ovom* testu (tabele 4 i 5).

Tabela 5: Uticaj starosti ispitanika na stavove o veštačkoj inteligenciji

	Starost ispitanika							Post hoc test		
	20-30 (1)		31-40 (2)		>40 (3)			1 - 2	1 - 3	2 - 3
	M	StDev	M	StDev	M	StDev	p	p	p	p
[A]	3.34	1.10	3.41	1.13	3.58	1.04	0.289	0.651	0.121	0.095
[B]	3.43	1.134	3.62	1.311	3.86	1.345	0.399	0.752	0.234	0.212

Tabela 6: Uticaj stepena obrazovanja ispitanika na stavove o veštačkoj inteligenciji

	Obrazovanje							Post hoc test		
	Srednja škola. (1)		Visoka škola /Fakultet (2)		Master (3)			1 - 2	1 - 3	2 - 3
	M	StDev	M	StDev	M	StDev	p	p	p	p
[A]	3.42	0.506	3.49	0.411	3.69	0.951	0.352	0.543	0.112	0.401
[B]	3.43	1.124	3.62	1.221	3.86	1.345	0.309	0.423	0.301	0.203

Rezultati prikazani u tabelama 4 i 5 pokazuju da starost, kao i stepen obrazovanja ispitanika ne utiču na njihove stavove o generativnoj veštačkoj inteligenciji *odnosno da postoji podjednaka otvorenost ispitanika ka primeni inovativnih rešenja bez obzira na njihovu starost i obrazovanje.*

Zaključak

Generativna veštačka inteligencija je jedna od savremenih disruptivnih inovacija koja značajno može da poveća efikasnost poslovnih procesa vezanih za kreiranje digitalnih sadržaja. Sa ciljem da se ispita stepen korišćenja generativne veštačke inteligencije u procesu kreiranja digitalnih sadržaja sprovedeno je istraživanje među zaposlenima u kompanijama koje posluju u Srbiji. Rezultati istraživanja pokazuju da većina ispitanika smatra da je primena generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja opravdana, da njena primena ubrzava proces kreiranja digitalnih sadržaja,

doprinosi smanjenju troškova poslovanja, doprinosi proširivanju baze korisnika i povećava zadovoljstvo krajnjih korisnika.

Takođe, rezultati istraživanja pokazuju da zaposleni ne vide generativnu veštačku inteligenciju kao pretnju po svoja radna mesta ali smatraju da njena upotreba može biti rizična jer previše automatizacije može smanjiti kreativnost kao i originalnost samih digitalnih sadržaja. Stoga ova inovativna tehnologija najbolje rezultate daje u kombinaciji sa ljudskom kreativnošću.

Ovim istraživanjem nisu bili obuhvaćeni potrošači kojima su ovako kreirani digitalni sadržaji upućeni. Dalja istraživanja u ovom domenu bila bi usmerena ka ispitivanju stavova potrošača o primeni generativne veštačke inteligencije u kreiranju digitalnih sadržaja kao i efektima koje tako kreirani sadržaji proizvode.

Literatura

1. Baeza-Yates, R., & Fayyad, U. M. (2022). The attention economy and the impact of artificial intelligence. *Perspectives on digital humanism*, 123-134.
2. Bandi, A., Adapa, P. V. S. R., & Kuchi, Y. E. V. P. K. (2023). The power of generative ai: A review of requirements, models, input–output formats, evaluation metrics, and challenges. *Future Internet*, 15(8), 260.
3. Divya, V., & Mirza, A. U. (2024). Transforming content creation: The influence of generative AI on a new frontier. *Exploring the frontiers of artificial intelligence and machine learning technologies*, 143.
4. Enholm, I.M., Papagiannidis, E., Mikalef, P. et al. (2022). Artificial Intelligence and Business Value: A Literature Review. *Information Systems Front* 24, 1709–1734.
5. Ercegovac, A., & Ercegovac, I. (2023). Istraživanje uticaja bindžovanja na oblikovanje dnevnog rasporeda i transformaciju konzumacije video sadržaja: Sveobuhvatan pregled literature. *Društveni horizonti*, 3(6), 49-67.
6. Farina, M., Yu, X., & Lavazza, A. (2024). Ethical considerations and policy interventions concerning the impact of generative AI tools in the economy and in society. *AI and Ethics*, 1-9.
7. Goldhaber, M. H. (1997). The attention economy and the Net. Dostupno na:
<https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/519/440/>
<https://www.abiresearch.com/news-resources/chart-data/report-artificial-intelligence-market-size-global>

8. Immorlica, N., Lucier, B., & Slivkins, A. (2024). Generative AI as Economic Agents. *ACM SIGecom Exchanges*, 22(1), 93-109.
9. Jha, M., Qian, J., Weber, M., & Yang, B. (2024). Harnessing Generative AI for Economic Insights. *arXiv preprint arXiv:2410.03897*.
10. Korinek, A. (2023). Generative AI for economic research: Use cases and implications for economists. *Journal of Economic Literature*, 61(4), 1281-1317.
11. Luk, M. (2023). Generative AI: Overview, economic impact, and applications in asset management. *Economic Impact and Applications in Asset Management* (September 18, 2023).
12. Mihajlović, M., Marković, S., Vujanić, I., Marijanović, R. P., & Ramadhani, I. H. (2024). Knowledge and information management in the company as a strategic business resource. *Oditor*, 10(3), 53–67. <https://doi.org/10.59864/Oditor32403MM>
13. Orchard, T., & Tasiemski, L. (2023). The rise of generative AI and possible effects on the economy. *Economics and Business Review*, 9(2), 9-26.
14. Park, J., Oh, C., & Kim, H. Y. (2024). AI vs. Human-Generated Content and Accounts on Instagram: User Preferences, Evaluations, and Ethical Considerations. *Technology in Society*, 102705.
15. Prdić, N., & Kostić, S. (2024). Uticaj društvenih mreža na radnom mestu milenijalaca. *Oditor: Časopis za menadžment, finansije i pravo*, volume X(3), stranice 79 -111.
16. Ruiz-Real, J. L., Uribe-Toril, J., Torres, J. A., & De Pablo, J. (2021). Artificial intelligence in business and economics research: Trends and future. *Journal of Business Economics and Management*, 22(1), 98-117.
17. Trifunović, D., Bulut Bogdanović, I., Tankosić, M., Lalić, G., & Nestorović, M. (2023). Research in the use of social networks in business operations. *Akcionarstvo*, 29(1), 39–63.
18. Trifunović, D., Lalić, G., Dedanski, S., Nestorović, M., & Bevanda, V. (2024). Inovativni modeli i nove tehnologije u funkciji razvoja i kooperacije preduzeća i obrazovanja. *Akcionarstvo*, 30(1), 177–196.
19. Wahid, R., Mero, J., & Ritala, P. (2023). Written by ChatGPT, illustrated by Midjourney: generative AI for content marketing. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 35(8), 1813-1822.

THE IMPACT OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE PROCESS OF CREATING DIGITAL CONTENT

Summary

Disruptive innovations are the main drivers of lasting change across all spheres of business. One of the disruptive innovations that significantly influences and transforms modern business practices is generative artificial intelligence. Its application in the process of creating digital content is present in various business domains. This paper aims to examine attitudes and the level of use of generative artificial intelligence in the process of creating digital content within companies operating in Serbia. The research results indicate that respondents have a positive attitude toward generative artificial intelligence and its use in digital content creation. They do not perceive it as a threat to their jobs; however, they believe that its use may involve certain risks, as excessive automation could negatively affect both creativity and the originality of digital content.

Keywords: *disruptive innovations, generative artificial intelligence, digital content, content personalisation*

UDC: 336.27
 336.02
 336.143
 Pregledni naučni rad
 Primljen: 14.07.2025.
 Prihvaćen: 25.08.2025.

DEFICITARNO FINANSIRANJE I AUTOMATSKA AMORTIZACIJA DRŽAVNIH DUGOVA

Milan Mihajlović⁴, Bojan Obrić⁵, Snežana Lazić⁶

Apstrakt

Politika finansiranja makro-budžeta u fiskalnoj teoriji i politici tretira se kao sinteza politike javnih prihoda i javnih rashoda, kao vrlo efikasan instrument u vođenju stabilizacione politike, s jedne strane, uz istovremenu sintezu mera fiskalne i monetarne politike, u pokretanju ili podsticanju privrednog rasta, s druge strane. Sa druge strane, politika finansiranja mikro-budžeta na nivou privrednog subjekta tretira se kao sinteza politike prihoda privrednog subjekta i javnih prihoda, uz sintezu poslovne politike, s jedne, i fiskalne i monetarne politike, s druge strane, uz povećanje profita. Savremena fiskalna politika prihvatila je filozofiju da budžet sve manje postaje sredstvo nužnih socijalnih funkcija države, a sve više sredstvo razvojne i stabilizacione politike.

Ključne reči: *fiskaliteti, porez, preduzeće, finansiranje, budžet, efikasnost.*

JEL: H60, E62

Uvod

Automatska amortizacija državnih dugova zasniva se na optimističkom stanovištu Nekera, Voltera, Melona i drugih. Olakšanje otplate duga i njegovu automatsku likvidaciju uslovljavaju dva faktora:

- konstantno povećanje stanovništva i nacionalnog dohotka,
- smanjenje vrednosti novca.

⁴ Milan Mihajlović, docent, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Beograd, Srbija, E-mail: milan.mih83@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7949-2631>

⁵ Bojan Obrić, Visoka škola stikovnih studija biznisa, Niš, Srbija, E-mail: obrić_bojan@yahoo.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-0028-1054>

⁶ Snežana Lazić, Visoka škola stikovnih studija biznisa, Niš, Srbija, E-mail: corbg.edu.rs@gmail.com, ORCID ID: [corbg.edu.rs@gmail.com](https://orcid.org/0009-0005-0028-1054)

Zastupnici ove teorije kažu da dug ne treba gledati u njegovoj apsolutnoj, nego relativnoj vrednosti. Porast nacionalnog bogatstva činiće ovaj odnos takvim da će buduće generacije moći da otplaćuju dug odjedanput. Po njihovom gledištu nije važno vršiti otplate zajmova, nego jačati proizvodne snage koje će proizvoditi veći nacionalni dohodak i tako stvarati materijalnu bazu za plaćanje državnih zajmova. U istom smislu, kažu oni, deluje i depresirana valuta. Svoje tvrdnje su dokumentovali sa čitavim nizom statističkih podataka o porastu stanovništva i nacionalnog bogatstva u Velikoj Britaniji, o depresijaciji valuta i zlata.

Međutim, ova teorija se ne može održati iz sledećih razloga:

- što porast stanovništva nije isti u svim zemljama;
- što uporedo sa porastom stanovništva i nacionalnog dohotka rastu i potrebe svakog pojedinca, pa prema tome i ukupne društvene potrebe;
- što depresiranje valute vodi do depresiranog nacionalnog dohotka, jer se isti obračunava u tako depresiranoj valuti;
- socijalne reforme koje uvodi moderna država pod pritiskom radničke klase ogledaju se u porastu kolektivnih potreba, što iziskuje ogromne sume iz nacionalnog dohotka;
- opadanje vrednosti zlata, po statističkim podacima, nije konstantna pojava.

Javni dug i *Crowding out*

Javni dug i tzv. efekat istiskivanja (*crowding-out*) jesu visokokotirajući aktuelni problemi savremenih ekonomskih politika industrijski razvijenih zemalja OECD u fokusu intelektualnih rasprava akademskih ekonomista. U teorijskim duelima empirijskim analizama monetarista, kejnzijanaca (fiskalista), pristalica teorije racionalni očekivanja i teoretičara ekonomike ponude nalaze se validni argumenti dokazivanja da pobijanja egzistencije tzv. Efekta istiskivanja (*crowding-out* ili *l'effect d'eviction*) u sklopu hroničnih i strakturnih budžetskih deficita i volumenoznog javnog zaduživanja na finansijskim tržištima. U ovom kontekstu je pokušano da se reinterprearaju (i portretiraju), u komprimovanoj formi, savremeni teorijski trendovi fiskalne ekonomije deficitarnog finansiranja i javnog zaduživanja budžetskog sektora i polarizovane koncepcije „*crowding-out*” u ekonomiji finansiranja javnog sektora.

Intelektualni izazov nove klasične makroekonomije, po pravilu, daje negativan odgovor na pitanje o tome, da li budžetski deficit apsorbuje privatnu štednju,

da li javni dugovi smanjuju privatnu potražnju za obveznicima proizvodnih kapitalnih ulaganja i da li se teret javnog dugaprebacuje na buduće generacije. Ovi teoretičari smatraju da se, ukoliko javni rashodi nisu pokriveni iz tekućih poreza, izlaz nalazi ili u prodaji kamatonosnih obveznica ili u štampanju novca. I ako se pristupi zatvaranju „rupa“ u budžetu preko nenovčanog duga, građani već znaju da će u budućnosti morati da se plati veći porez da bi se platila kamata. A da bi platili buduće poreze, obveznici moraju da štede upravo onoliko koliko im je potrebno da bi kupili nove državne vrednosne papire. Ali ukupno bogatstvo i ukupna potrošnja se ne menjaju, a odgađanjem poreza ništa se ne postiže, jer je, uz datu sadašnju vrednost poreskih obaveza diskontiniranih po kamatnoj stopi na državne vrednosne papire, vremenski raspored potpuno nevažan. Buchanan (1976) je ovu doktrinu nazvao ricardijanskom, smatrajući problem odgađanja poreza preko domaćeg zajma lošom opcijom fiskalne politike. S druge strane, i supstitucija poreza emisijom novca u procesu finansiranja državnog deficita nema nikakav realni efekt, jer novi novac u procesu finansiranja državnog deficita nema nikakav realni efekt, jer će novi novac podići cene dovoljno visoko tako da realna količina novca ostane nepromenjena. Dok rikardovska doktrina negira snagu kompenzatorske fiskalne politike koja se finansira deficitom, dotle konvencionalna, kejnzijanska, teorija sa stanovišta efikasnosti fiskalne politike u kratkom roku smatra da smanjenje poreza i povećanje transfernih javnih rashoda povećavaju ukupnu tražnju podižući simultano zaposlenost i cene.

Fiskalni konzervativci dokazuju da finansiranje deficita putem zaduženja opterećuje buduće generacije (Ferguson, 1964), dok Modigliani (1964) smatra da se buduće generacije opterećuju samo u onoj meri u kojoj deficitarno finansiranje smanjuje nasleđene fondove ljudskog i materijalnog kapitala. Tobin, upozorava na paralelizam kratkog i dugog roka, smatrajući da kejnzijanci veruju da ekspanzionistička fiskalna politika deluje na stanje nedovoljne zaposlenosti, budući da deficiti povlače uštede koje bi se u odsustvu adekvatne tražnje za investicijama izgubile usled smanjenja dohotka. Ricardovci veruju, suprotno kejnzijancima i fiskalnim konzervativcima, da su deficitni budžetski rashodi nekorisni na kratak rok i neškodljivi na dugi rok. Ričardova teorema ekvivalencije ima značaj za monetarizam, jer bi monetaristički rikardovac mogao da veruje da se nivo cena prilagođava u slučaju da realna količina novca ostane nepromenjena. I kada centralna banka kupuje državne vrednosne papire rikardovac smatra da transakcija na otvorenom tržištu povećava bogatstvo iako se po efektu ne razlikuje od „novčane kiše“ u procesu finansiranja budžetskih izdataka. Za kejnzijance bi se porast novčane mase, koji nastaje iz transakcije na otvorenom tržištu,

smatrao samo manje ekspanzionističkim u odnosu na isti iznos novca koji bi rastao deficitarnim finansiranjem ili novčanom kišom.

U raspravi o efektima finansiranja deficita putem zaduženja u sklopu dugoročne ravnoteže sa punom zaposlenošću, podupirana su gledišta kejnzijanaca i konzervativnih fiskalaca da deficitarno budžetsko finansiranje zajmovnim resursima „istiskuje“ fond kapitala. Međutim, sa stanovišta opservacije budžetskih deficita i kratkoročne stabilizacije fiskalne politike, Tobin smatra da bi kejnzijanska fiskalna politika bila kratkog roka s obzirom da bi supstitucija tekućeg oporezivanja izdavanjem obveznica stimulisala tekuću potrošnju i da bi ekspanzija realne tražnje u uslovima neadekvatne zaposlenosti povećala proizvodnju i zaposlenost. Kejnzijanski scenario se „poklapa“ sa scenarijem nacionalnih očekivanja samo onda kada je uravnoteženi budžet cilj fiskalne politike. Samo tada bi pojava budžetskog deficita u cikličnoj recesiji dovela do očekivanja viših poreza i ubrzala recesiju. No, ako je ravnoteža budžeta pri punoj zaposlenosti prihvaćeni cilj, sva povećanja poreza ne mogu da budu očekivana u toku same recesije i nedovoljne zaposlenosti, jer bi poreska očekivanja podržavala prihvaćenu anticikličnu politiku.

U novijim monetarističkim i neoklasičnim ekonometrijskim modelima empirijski se verifikuje teza da nemonetarno zaduženje za finansiranje budžetskog deficita apsorbuje privatne uštede i da „istiskivanje“ privatnih investicija visokim kamatom stopama poništava fiskalnu ekspanziju iako bi dodatna štednja za plaćanje budućih poreza u ricardovskom scenariju „obavila isti posao“ bez ikakvog povećanja kamatnih stopa. Međutim, David i Scadding su potvrdili stav da deficitarno finansiranje budžeta uopšte ne apsorbuje štednju u kratkom i dugom roku. To je pak suprotno rikardovskoj teoremi ekvivalencije, jer je tzv. Denisovim zakonom verifikovana dugoročna konstantnost bruto stope privatne štednje prema draštvenom proizvodu. David i Scadding smatraju da domaćinstva internalizuju akcije preduzeća koje poseduju, prilagođavaju sopstvenu štednju za nadoknađivanje promene u poslovnoj štednji („dolar za dolar“) i proširuju Modigliani - Millerovu teoremu od finansija na akumulaciju po liniji tzv. ultraracionalnosti. Ultraracionalnost nedvosmisleno implikuje da domaćinstva treba na poreze da gledaju kao na finansiranje zajedničke potrošnje kao savršeni ekvivalent privatne potrošnje, s jedne strane, i da na budžetske deficite gledaju kao na finansiranje javnih investicija koje su perfektno zamenjive za privatnu akumulaciju kapitala, s druge strane (Ilić & Tasić, 2021).

Koncepcija koja kritički istupa u odnosu na korišćenje deficitarnog budžetskog finansiranja kao sredstva za oživljavanje privredne aktivnosti polazi od

uopštavanja istorijskih iskustava primenom tzv. ekspanzivne fiskalne politike. Po ovoj tezi, politika povećanja budžetskih rashoda, bez odgovarajućeg povećanja budžetskih prihoda, preko stvaranja finansijskih deficita javnog sektora, deluje na kratki rok u pravcu akceleracije stope rasta realnog društvenog proizvoda u uslovima recesije i pravcu jačanja reproduktivne sposobnosti privrede.

Pri tome, fiskalni multiplikator mora biti dugoročno pozitivan, iako stabilnost ekonomskog fenomena ne dovodi nužno do pozitivnog fiskalnog multiplikatora kao u teoriji Blinder-Solowa. No, u istraživanju realnog crowding-out državna restrikcija budžeta više ne igra ulogu, s obzirom da se kao važan faktor razvija investicioni multiplikator povećanja državnih izdataka. Pozitivan investicioni multiplikator dovodi do povećanja cena koje garantuju realan rast. Veća izdvajanja države uz simultano suzbijanje inflacije deluju pogoršavajuće na nivo zaposlenosti i mogu da dovedu do opadanja realnog dohotka, a time do povećanja nezaposlenosti. Interzavisnost monetarnog rasta i realne produkcije u kratkom roku je fundamentalni aspekt interpretacija monetarista ciklusa ekonomske aktivnosti, pri čemu redukcija poreza koja uvećava raspoloživi dohodak u datim monetarnim uslovima, biva finansirana emisijom obligacija radi pokrića deficita javnog sektora. Redukcija stope oporezivanja u pravilu daje impulse proizvodnji, štednji i investicijama. Pri tome su podsticaji investicija veći ukoliko monetarne restrikcije redukuju inflaciju. Smanjenje poreza u sadašnjosti povećava fiskalne prihode u budućnosti po propozicijama tzv. Leffe-rove krive. Fiskalna politika, u tom tekstu, treba da sledi politiku restrikcije budžetskih rashoda da bi bila kompatibilna sa monetarnom restrikcijom. Kompatibilitet je osiguran finansiranjem deficita obligacijama koje ekspanzivno deluju na realnu proizvodnju i osnovu oporezivanja koja neutralizuje gubitak fiskalnih prihoda (Vukosavljević et al., 2021). U pravilu neizbežni fiskalni deficiti sinonim su za inflaciju i asimilovani u retardirano oporezivanje.

Problem dugoročnog istiskivanja tražnje privatnog sektora javlja se u uslovima dominacije budžetske politike, pa čak i kada egzistira realni kratkoročni efekat multiplikatora. Suprotno od Brunner - Meltzerove analize, Tobin, Buitter, Modigliani & Ando negiraju kratkoročno i dugoročno istiskivanje tražnje privatnog sektora i pokazuje da porast realnih izdataka javnog sektora povećava dugoročnu proizvodnju i dugoročne zalihe realnog kapitala. Maueg, po Frischu, zanemaruju tzv. „crowding-out" efekat (tj. efekat istiskivanja tražnje privatnog sektora), koji Stein smatra za glavnu razliku između monetarista i neokeynzijanaca. Crowding-out efekat pokazuje da izdaci javnog sektora koji se ne finansiraju stvaranjem novca nego povećanjem poreza i/ili porastom zaduživanja, imaju za posledicu smanjenje izdataka privatnog

sektora, koji delimično ili u potpunosti kompenzuju povećane izdatke javnog sektora. Zanemarivanje crowding-out efekta izražava optimizam u odnosu na stabilizacionu politiku javnog sektora, dok njegovo isticanje povlači suprotnost. Sem toga, ovaj efekat je kriterijum za razlikovanje između monetarista i neokeynzijanaca.

Crowding-out, kao relativno nov fenomen, označava efekat istiskivanja privatnih investicija iz finansijskih tokova u uslovima rastućih javnih dugova i kamatnih stopa na tržištima kapitala. Ovaj tzv. crowding-out efekat nastupa usled ekspanzije javnog sektora, pošto udeo novca namenjenog transakcijama, koji raste uporedo sa dohotkom, dovodi do smanjenja udela novca namenjenog očuvanju likvidnosti, pa, prema tome i do povećanja kamatne stope, koja obara nivo privatnih investicija. Efekat istiskivanja može biti izbegnut samo u uslovima kada je tražnja novca za transakcije niska, funkcija preferencije, a likvidnosti elastična i investiciona funkcija neelastična. Drugim rečima, eliminisanje negativnih efekata budžetskog deficita na rast nacionalnog dohotka posredstvom rastuće kamatne stope, koja istiskuje privredni sektor na tržištu kapitala, zahteva komplementarnu fiskalnu politiku ekspanzivnom monetarnom politikom koja sprečava povećanje kamatne stope (Musgrave & Musgrave, 1980). Međutim, ekspanzivna monetarna politika u koegzistenciji sa budžetskim deficitima pojačala bi samo inflatorne tenzije (Eisner, 1969; Blinder & Solow, 1973), dok bi rastuća stopa inflacije uvela rastući trend nominalne kamatne stope. U celini posmatrano, porastu javnog zaduživanja prethodi visok porast kamatne stope tako da između ovih fenomena postoji uska veza na kratak rok (Verde, 1979; Munde & Swoboda, 1970). Akceleracija javnog zaduživanja na finansijskim tržištima praćena restriktivnom politikom podržava relativno visok nivo realne kamatne stope koja je neophodni resursi za finansiranje budžetskih deficita pritiskuju finansijska tržišta, pošto restriktivne monetarne politike (Carlson & Spencer, 1975; Christ, 1968; Stein et al., 1966) onemogućavaju upotrebu primarne emisije umesto javnog duga. Država u načelu može da izbegne tzv. efekat istiskivanja (l'effect d'eviction ili crowding-out effect) na dva načina (a) pribegavanjem monetarnim kreacijama i/ili (b) pribegavanjem eksternom zaduživanju (Brecht & Wolfe, 1965; Cebula, 1978). Na taj način država koči rast kamatne stope.

Maug, u svojoj ekspoziciji privremenog bilansa karakterističnih postavki savremenog monetarizma, nije obratio pažnju na tzv. crowding-out efekat, koji reflektujući dejstvo različitih metoda finansiranja budžetskog deficita - dovodi do ekstremnih polarizacija monetarista i neokeynzijanaca (Fricsh). Metodi finansiranja budžetskog deficita u pravilu indukuju inflatorno ili neinflatorno alimentiranje javno finansijskih deficita. Naime, finansiranje budžetskog deficita kreiranjem novca po prirodi izaziva inflatorni pritisak, dok finansiranje

deficita javnog sektora kreditima nefinansijskih sektora vrši pritisak na povećanje kamatne stope. Svojevremeno su tvorci ekonometrijskog modela St. Louis (Anderson & Carlson, 1970) naglašavajući crowding-out efekat, istakli činjenicu da izdaci javnog sektora, koji nisu financirani povećanjem poreza i državnih zajmova, a koji ne prati povećanje novčane mase, uzrokuju istiskivanje izdataka privatnog sektora. Naime, ukoliko država smanjuje poreze i alimentira budžetski deficit prodajom državnih obveznica, utoliko se povećava struktura finansijske aktive i koeficijent obveznice/novčana masa. Tržište obveznica u tom slučaju može da bude u ravnoteži samo ukoliko se povećava tržište kamata. Povećana tržišna kamata na robnom tržištu involvira suprotne efekte, i to: pozitivan efekt imovine na funkciju izdvajanja i negativan crowding-out efekat. U ovom kontekstu, crowding-out efekat može da bude veći ili manji od efekta imovine, i, eventualno, da bude kompenzovan. No, suprotni efekti su bitni za formulisanje razlike između monetarističke i neokeynzijanske škole, jer prihvatanje ili neprihvatanje crowding-out efekta distancira monetariste od fiskalista (smatra Stein). I zaista, ukoliko se efekat budžetskog deficita (finansiranog zajmovima nefinansijskih sektora) ne pokaže pozitivnim, onda se dati model mora smatrati monetarističkim i, obrnuto, ukoliko se pokaže pozitivnim, onda mora da se smatra fiskalističkim (keynzijanskim).

Nedavno su Modigliani i Ando pokušali daprocene dejstvo crowding-out efekta. U sklopu empirijske provere u simulacionom modelu, ovi autori su pokazali da je crowding-out efekat, kao posledica monetarnog impulsa, samo jedan od brojnih efekata koji se javljaju u procesu finansiranja porasta izdataka javnog sektora plasiranjem obveznice: direktno dejstvo na realni dohodak, indukovani efekat potrošnje, efekat akceleracije, efekat cena, efekat imovine, crowding-out efekat i efekat realne količine novca (Pigou-Patinkinov efekat). Modigliani i Ando su, u tom sklopu, posebno dokazali da crowding-out efekat deluje restriktivno tako da se realni dohodak koji se u početku povećava pod dejstvom monetarnog impulsa, vraća ka polaznoj situaciji. Iz tih razloga, neokeynzijanci su skloni zanemarivanju crowding-out efekta radi optimističkog gledanja na politiku stabilizacije javnog sektora sa ciljem suprotstavljanja Mayerovoj monetarističkoj postavci o odbacivanju vladinog intervencionizma u ekonomskoj politici.

Potrebe finansiranja javnog sektora u pravilu mogu da budu pokrivene zajmovima kod centralne banke, komercijalnih banaka i privatnog nebankarskog sektora iz inostranstva, i prodajom obveznica ovim institucijama i sektorima (Savić et al., 2022). Vlada može da finansira porast potreba duga (zajma) javnog sektora prodajom obveznica centralnoj banci ili pribegavanjem avansima centralnog monetarnog instituta. Finansiranje budžetskog deficita

uvodi ekspanziju bankarskog kredita bilo direktno (pribegavanjem javnog sektora zajmovima bankarskog sistema), bilo indirektno (pozajmljivanjem privrednog sektora kod bankarskog sistema), pri čemu kontrola monetarnih agregata može biti kompromitovana značajem potreba zajmljenja javnog sektora. Pri tome, se, dakle, monetarna incidenca ispoljava u okviru različitih metoda bankarskog finansiranja budžetskog deficita. Doduše, incidenca na monetarnu masu ekscesivnom ekspanzijom bankarskih kredita može da bude rekompensovana inostranim kapitalom, budući da uvoz inostrane akumulacije od strane privrednog sektora, u nedostatku domaće likvidnosti i redukovanih disponibilnih resursa za finansiranje privrede usled pozajmljivanja javnog sektora, nadomešta sredstva koja su povučena za pokriće budžetskog deficita. Međutim, budžetski deficit uglavnom se pokriva zaduživanjem na tržištima novca i kapitala, što povećava kamate koje privlače inostrani kapital u ulaganja u obveznice američkog državnog zajma, i što veštački poskupljuje dolar koji je već precenjen za 20-40%. Isto tako, pritisak budžetskih deficita na resurse tržišta kapitala već je doveo do toga da realne kamatne stope za nekih 7% prevazilaze nivo profitne stope (Miletić et al., 2021). Međutim, budžetski deficiti, politika visokih kamata i politika precenjenog kursa dolara već zahtevaju konvergenciju ekonomskih politika zapadnih zemalja, ujednačavanje nivoa kamatnih stopa i dogovorno intervenisanje na deviznim tržištima. Smatra se, naime, da realne kamatne stope mogu da padnu tek nakon drastičnog obaranja budžetskih deficita, koji između 23,5% i 48,9% apsorbuju kreditni volumen kojim raspolaže američko tržište kapitala.

Ukoliko monetarna vlast ne dozvoli potpuno pokriće budžetskog deficita pozajmicama (zajmovi centralne banke), utoliko je tržište kapitala prinuđeno da apsorbuje povećanje državnog (javnog) duga pod pretpostavkom da se postojećim finansijskim tokovima ignoriše međunarodni priliv kapitala. U odsustvu međunarodnog priliva i smanjenja tražnje kredita ekonomskih subjekata uvećava se realna kamatna stopa koja potiskuje zajmljenje privrednih transaktora na tržištu kapitala. Zajmovno finansiranje investicija brže i osetljivije reaguje na porast kamatnih stopa u odnosu na zajmovno finansiranje deficita javne potrošnje. Rast je, dakle, više pogođen nego potrošnja, što otvara stagflacione probleme u privredi. Doduše, efekti na sužavanje privrednih aktivnosti ublažavaju se ukoliko povećanje realnih kamatnih stopa podstiče stopu rasta domaće štednje i priliv inostranog kapitala. No, u dugoročnom hodu nije moguće neutralisati efekte fiskalnog deficita, jer pritisak deficita na porast kamatne stope postaje sve teži ukoliko državno pozajmljivanje raste u ukupnom zajmovnom finansiranju. Apsorbujući značajni i sve više rastući obim zajmljenih sredstava, fiskalni deficiti potiskuju zajmovno finansiranje produktivnih investicija posredstvom povećanih

kamatnih stopa. Nekada je zajmovno finansiranje fiskalnog deficita imalo znato veće efekte na kamatne stope u periodu ekspanzije (konjunktura) nego u periodu kontrakcije, odnosno recesije. Međutim, danas u recesivnim trendovima pritisak fiskalne neravnoteže na kamatne stope je osetljiviji, jer je tražnja ekonomskih sektora za kreditima i zajmovima slabija. Visoki budžetski deficit i visoke kamatne stope u SAD zapravo empirijski verifikuju nove zakonomernosti u periodu recesije. No, sa eliminisanjem stagflacionih trendova u uslovima daljeg zadržavanja visokih fiskalnih deficita i visokih nominalnih (i realnih) kamatnih stopa dolazi do dodatnih pritisaka na finansijskim tržištima usled ekspanzije zajmovnog finansiranja ekonomskih subjekata. U takvim uslovima manje teškoće u finansiranju budžetskih deficita osećaju zemlje sa rastućom finansijskom štednjom (Nemačka, Švajcarska, Japan) nego zemlje sa nižim stopama štednje (SAD, Francuska, Italija, V. Britanija). Masa finansijskih sredstava na raspolaganju za zajmovne operacije (tj. za finansiranje fiskalnih deficita i privrednog sektora, kao neto zajmoprimca), u takvim uslovima, u pravilu zavisi od kvantuma ušteda pojedinaca (kao izvor viškova finansijskih resursa), pod uslovom da lična štednja kao deo raspoloživog ličnog dohotka, kvantitativno raste (pod pretpostavkom da lični dohoci rastu u kompatibilnom saodnosu sa rastom produktivnosti rada u uslovima relativno stabilizovanog nivoa cena i zaposlenosti). Međutim, u uslovima rastućih fiskalnih deficita izgledan je rastući odnos državnog (javnog) duga prema društvenom proizvodu, pa, prema tome, i učešće javnog duga u ukupnom domaćem dugu zemlje sa očiglednim negativnim posledicama na formiranje kapitala i finansiranje produktivnih investicionih plasmana (Milanović, 2023). Rastući odnos javnog duga prema društvenom proizvodu signalno nominuje usporavanje stope ekonomskog rasta. Visoki fiskalni deficiti praćeni restriktivnom stopom rasta novčane mase, kao indikatora restriktivne monetarne politike SAD, V. Britanije, Nemačke i Japana, vrše pritisak na porast kamatnih stopa i na obaranje privredne aktivnosti i inflacije, simultano. Zadržavanje visokih kamatnih stopa, pod pretpostavkom obaranja fiskalnih deficita, nužno implicuje natprosečnu ekspanziju štednje koja bi sprečila oštru kontrakciju privredne aktivnosti i potpomogla akceleraciju ekonomskog rasta. Međutim, deficit vrši presiju na kamatnu stopu i na dugi rok kreira negativnu incidencu na komponente tražnje privrednog sektora. Jer, fiskalni deficit ne reflektuju samo konjunkturalne fluktuacije salda štednje i investicija privatnog sektora već i strukturni deficit štednje. Rast deficitarnog trošenja javnog sektora, koji izaziva tzv. realni „eviction“ na privatni sektor, u dugom roku, produkuje ekcese na tržištu kapitala. Rastući budžetski deficiti redukuju suptilnost budžetske politike, s obzirom na moguće posledice na monetarnu politiku, politiku razmene i

inflatorne anticipacije, i na činjenicu da su javni rashodi više pogođeni inflacijom nego fiskalni prihodi.

U polarizovanim koncepcijama intelektualni izazov nove klasične makroekonomije daje negativni odgovor na pitanje da li fiskalni deficit apsorbuje privatnu štednju i da li državni javni dug smanjuje privatnu tražnju na finansijskom tržištu. Fiskalni konzervativci dokazuju pak, da finansiranje javnog deficita putem zaduživanja opterećuje buduće generacije, ali bez sadašnjeg efekta istiskivanja. Rikardovci veruju, suprotno kejnzijancima, da su deficitni budžetski rashodi nekorisni na kratak rok i neškodljivi na dugi rok. Kejnzijanski scenario se „poklapa“ sa scenarijem nacionalnih očekivanja samo onda kada je uravnoteženi budžet cilj fiskalne politike. Monetaristički i neoklasični ekonometrijski modeli empirijski verifikuju tezu da monetarno finansiranje budžetskog deficita apsorbuje uštede i da „istiskivanje“ privatnih investicija putem kamatnih stopa poništava fiskalnu ekspanziju. Monetaristi čak smatraju da je problem utoliko teži ukoliko se simultano javlja rast dodatne tražnje privrednih subjekata i države za akumulacijom na tržištu kapitala u odnosu na tekući priliv akumulacionog potencijala na tržištu, jer dolazi do porasta kamatnih stopa u cilju uravnoteženja ponude i tražnje finansijskih resursa, i do smanjenja fiksnih investicija u privredi (Ilić et al., 2022).

Suprotno od monetarista, kejnzijanci smatraju da se viškovi sredstava na tržištu kapitala samo apsorbuju budžetskim deficitima kako bi se izvršilo reciklisanje viškova dohotka bez izazivanja recesionih impulsa u privredi. Kejnzijanci se zajedno sa strukturalistima oštro protive monetarističkom zanemarivanju budžetskih deficita zbog toga što doprinose povećanju kamatne stope (kejnzijanci), odnosno produbljivanju tzv. crowding-out (strukturalisti). Neokejnzijanci negiraju kratkoročno i dugoročno istiskivanje tražnje privatnog sektora i pokazuju da porast realnih izdataka javnog sektora povećava dugoročnu proizvodnju i dugoročne zalihe realnog kapitala. Akceleracija javnog zaduživanja na finansijskim tržištima praćena restriktivnom monetarnom politikom podržava relativno visok nivo realne kamatne stope preko budžetskog deficita.

Međutim, država i tada, u načelu, može da izbegne efekat istiskivanja pribegavanjem bilo monetarnim kreacijama popuštanjem monetarne stege, bilo eksternom zaduživanju da bi prikočila rast kamatne stope. Teoretičari ekonomike ponude, pak, smatraju da fiskalna politika treba da sledi politiku restrikcije budžetskih rashoda da bi bila kompatibilna s monetarnom restrikcijom. Kompatibilitet je osiguran finansiranjem deficita obligacijama koje ekspanzivno deluju narealnu proizvodnju i ekonomsku osnovu oporezivanja koja neutrališe gubitak fiskalnih prihoda (nastao po

propozicijama tzv. Lefferove krive). Ukoliko monetarna vlast međutim, ne dozvoli potpuno pokriće budžetskog deficita pozajmicama, utoliko je tržište kapitala prinuđeno da apsorbuje povećanje državnog duga pod pretpostavkom da se postojećim finansijskim tokovima ignoriše međunarodni priliv kapitala. U odsustvu međunarodnog priliva kapitala uvećava se realna kamatna stopa koja potiskuje zajmljenje privrednih transaktora. Ali, zajmovno finansiranje privatnih investicija osetljivije reaguje na porast kamatnih stopa u odnosu na zajmovno finansiranje javne vlasti. Rast je time više pogođen nego potrošnja.

Efekti sužavanja privredne aktivnosti ublažuju se jedino povećanjem realnih kamatnih stopa koje podstiču stopu rasta domaće štednje i priliv inostranog kapitala za pokriće „rupa“ u budžetu.

Praksa SAD potvrdila je ovu kejnzijansku tezu, pošto je dopustila rastući budžetski deficit za pokretanje privrednog rasta iz krizne učmalosti. Deficiti su povukli rastući trend kamatnih stopa na tržištu kapitala, koje su privukle priliv inostranog kapitala. Visoke kamate i precenjen kurs dolara omogućili su pokrivanje budžetskih deficita međunarodnim prilivom kapitala. Time je, na kejnzijanski način, izbegnut tzv. efekat istiskivanja privatnih investicija, bez obzira na to što je javni dug SAD ekstremno kumulisan.

Finansiranje deficita

Kada federalna vlada u jednoj godini troši više nego što dobija od poreza i drugih prihoda, javlja se budžetski deficit, koji se obično zove fiskalni deficit. Osamdesetih godina, fiskalni deficit Sjedinjenih Država toliko je porastao da je od problema koji je uglavnom zanimao ekonomiste i političke analitičare, prerastao u problem koji je privukao pažnju cele nacije. U vreme predsedničkih izbora 1992, istraživanja javnog mnjenja stalno su pokazivala da se ogromni deficiti svrstavaju među glavne probleme s kojima je zemlja suočena. Sve veći deficiti doveli su do sve većeg zaduživanja, a država je bila sve više pritisnuta plaćanjem kamata na taj dug. Mnogi ekonomisti su smatrali da veliki deficiti dugoročno ugrožavaju privredu, ali bez obzira na nečiji stav o ekonomskim posledicama deficita, pokušaj da se on smanji imao je suštinske efekte na sve što je vlada činila.

Broj zaposlenih koji su se plaćali iz federalnog budžeta smanjen je na nivoe s početka šezdesetih godina, a procenat državnih činovnika, na nivoe kakvi nisu zabeleženi od početka tridesetih.

Dve glavne mere za eliminisanje deficita, preduzete 1991. i 1993. godine, podrazumevale su smanjenje rashoda i povećanje prihoda. Pošto je 1992. dostigao 4,9 odsto od BDP, deficit se, kao udeo u BDP, narednih godina brzo smanjivao, sve do zanemarljivih 0,5 odsto u 1997. Avgusta Kongres je usvojio,

a Predsednik potpisao petogodišnji sporazum o budžetu na osnovu kojeg je do 2002. trebalo eliminisati deficit. Godine reforme iz 1990. i 1993. - zajedno s usponom privrede i privrednim rastom - pretvorile su deficit u suficit od 70 milijardi dolara, dok su se na horizontu već ukazivali još veći suficiti. Međutim, prema opštem mišljenju, ozbiljni problemi bili su u stvari zaobidjeni. Sve veći rashodi na zakonska prava korisnika, posebno starijih građana, gotovo sigurno će početkom 21. veka dovesti do velikih deficita, ukoliko se porezi značajno ne povećaju, i/ili ne dođe do značajnih reformi ovih programa.

Ovde smo uvezali dva domena ekonomske nauke, makroekonomiju koja se bavi nacionalnim agregatima, kao što su proizvodnja, zaposlenost i inflacija, i mikroekonomiju koja se bavi pojedinačnim odlukama domaćinstava i firmi. Gledanja iz oblasti ekonomije javnog sektora danas su usredsređena na način na koji porezi i rashodi utiču na ove odluke, a time i na strukturu privrede koja dobra se proizvode, kako i za koga, dok se gledanja iz makroekonomije usredsređuju na način na koji država utiče na nivo privredne aktivnosti. U stvarnosti, ova dva gledišta blisko su povezana; deficit je uticao i na makroekonomsku i na mikroekonomsku politiku. On je, na primer, smanjio mogućnost države da koristi tradicionalnu fiskalnu politiku (smanjenja poreza ili povećanja rashoda) za stimulisanje privrede; on je negativno uticao i na sposobnost države da u cilju podsticanja privrednog rasta poveća investicije, u infrastrukturu (putevi), ljudski kapital (obrazovanje) i naučnoistraživački rad itd

Posledice budžetskog deficita

Kada ima deficit, država mora da se zadužuje kako bi pokrila razliku između svojih rashoda i prihoda. Kada ima deficit iz godine u godinu, ona se iz godine u godinu zadužuje. Ukupna vrednost tih pozajmica predstavlja federalni dug - tj. ono što država duguje. Neposredna posledica povećanja federalnog dugajeste to što država mora sve više i više da plaća kamate - a to je jedan od činilaca koje smo prethodno identifikovali kao nešto što samo po sebi doprinosi deficitu.

Ekonomisti su oduvek tvrdili da zaduživanje od strane države, isto kao i kada je u pitanju pojedinac, može da se opravda načinom na koji se pozajmljeni novac koristi. Razumljivo je zadužiti se radi kupovine kuće u kojoj ćete godinama živeti, ili automobila koji ćete voziti nekoliko godina. Na taj način vi kupljenu stvar plaćate tokom korišćenja. U ekonomskom smislu razumno je zadužiti se radi sticanja diplome koja će vam omogućiti bolje plaćanje poslova u budućnosti. Međutim, ako ove godine plaćate letovanje od pre dve godine, možda bi bilo pametno da otkazete svoje kreditne kartice.

Zemlje se nalaze u sličnoj situaciji. Zaduživanje zbog finansiranja puta, škole ili nekog industrijskog objekta koji će se koristiti godinama, može da bude sasvim na svom mestu. Zaduživanje zbog finansiranja projekata koji se nikada neće završiti (ili nikada neće otpočeti), ili zaduživanje za isplatu ovogodišnjih plata iz državnog budžeta, stvara realne probleme. Mnoge države su se mnogo više zaduživale nego što su mogle lako da otplaćuju, a to ih je primoravalo na veliko povećanje poreza i smanjenje životnog standarda. Druge jednostavno nisu mogle da otplate dugove, što je dovelo u pitanje njihovu mogućnost da se u budućnosti zadužuju (Curaković, 2023).

Finansiranje državnih rashoda zaduživanjem umesto povećanjem poreza kratkoročno dovodi do većeg obima potrošnje (pošto je raspoloživ prihod veći). Kada je privreda u stanju pune zaposlenosti, veća potrošnja podrazumeva manji prostor za investicije. Da bi održalo privredu u stanju pune zaposlenosti bez inflacije, Veće guvernera Sistema federalnih rezervi moralo je da poveća kamatne stope. Finansiranje deficita dovodi do manjih investicije i time, na dugi rok, do manje proizvodnje i potrošnje.

Smanjenje deficita ima suprotan efekat: ono omogućava smanjenje kamatnih stopa i podstiče investicije, čime se podstiču privredni rast i poboljšanje životnog standarda u budućnosti.

Dug predstavlja akumulaciju prethodnih deficita. Federalni dug (u realnom iznosu), je ogromno narastao osamdesetih godina; početkom devedesetih on je daleko nadmašio prethodni rekord dostignut u vreme Drugog svetskog rata. Dok je dug u realnom iznosu sredinom devedesetih nastavio da raste, kao procentualni udeo u BDP je konačno počeo da se stabilizuje.

Kada se zadužuje, država prenosi teret smanjene potrošnje na buduće generacije. To se čini na dva načina. Kao što smo videli, proizvodnja u budućnosti biće manja usled manjih investicija. Osim toga, deo tekućih rashoda prenosi se na buduće generacije. Da bismo videli kako to funkcioniše, razmotrimo finansiranje Drugog svetskog rata. To je učinjeno više zaduživanjem nego povećanjem poreza. Pretpostavite da su obveznice koje je izdavala država kupovali radnici stari 40 godina. Trideset godina kasnije, kada su ti radnici otišli u penziju, država im je isplatila obveznice tako što je povećala poreze onima što su u tom trenutku bili zaposleni. U stvari, država je sredstva prenela s mlađih radnika na one što su radili tokom rata, a koji su u vreme isplate bili sedamdesetogodišnji penzioneri. Prema tome, deo ratnih troškova podnela je generacija koja se posle rata uključila u radnu snagu. Uticaj na potrošnju tokom života onih što su u vreme rata imali 40 godina bio je mali. Oni su svoju uštedevinu mogli alternativno da ulože u akcije, ili obveznice koje su emitovale firme; rat je (u meri u kojoj se finansirao zaduživanjem ili preko

obveznica) uticao na oblik njihove štednje, ali ne i na ukupan iznos potrošen tokom života.

Ovde smo do sada izložili trenutno preovlađujuće stavove. Neki ekonomisti smatraju da oni prenaglašavaju teret duga. U ovom smislu daju se četiri različita razloga:

U Sjedinjenim Državama se dokazivalo da fiskalni deficit nije važan jednostavno zato što taj novac dugujemo sami sebi. Budžetski deficit se poredio sa situacijom kada jedan brat pozajmljuje od drugog radi dobrobiti cele porodice. Jedan član porodice može da bude u boljoj, drugi u goroj finansijskoj situaciji, ali zaduženost ne znači mnogo za porodicu u celini. Finansiranje državnih rashoda zaduživanjem, tvrdilo se, može da dovede do transfera sredstava između generacija, ali taj transfer će kupovnu moć zadržati u rukama američkih građana. Danas se shvata da je ovaj argument pogrešan iz tri razloga. Prvo, čak i ako novac dugujemo sebi, dug utiče na investicije, a time i na zarade i produktivnost u budućnosti. Drugo, mi danas u stvari ne dugujemo novac sebi. Sjedinjene Države se zadužuju u inostranstvu i postaju strani dužnici. Posledice prekomernog trošenja od strane države ne razlikuju se od onih kada je u pitanju porodica koja, na kraju, mora da plati cenu svoje neumerene potrošnje. Kada je upitanju neumerena potrošnja od strane države, cenu plaćaju buduće generacije.

Da bi se platila kamata na dug, moraju se uvesti visoki porezi, a porezi izazivaju distorzije u privredu, obeshrabruju rad i štednju. (Postoji izvesno neslaganje među ekonomistima u vezi s kvantitativnim značajem ovih efekata.)

Nasledstva poništavaju dug. Prema nekim novijim tvrdnjama, pojedinci više štede kada su suočeni s većim deficitima. Robert Barro s Harvarda, razrađujući jedan (kasnije odbačen) argument Davida Riccarda, jednog od najvećih ekonomista 19. veka, smatra da je briga pojedinaca za sopstvenu decu toliko velika da oni, kada vide da državni deficiti mogu da se pretvore dugove koje će plaćati njihovo potomstvo, povećavaju svoju zaostavštinu. Da bi ostavili veće nasledstvo, oni povećavaju štednju tačno za iznos povećanja deficita: nacionalna štednja se ne menja. Povećana negativna štednja u potpunosti se neutrališe. Ovaj stav se naziva rikardovskom jednačinom zbog toga što na osnovu njega porezi i deficiti predstavljaju ekviva-lentne načine finansiranja rashoda.

Dokazi ne potvrđuju Barrov teorijski zaključak. Povećanje državnog deficita može da podstakne nešto veću štednju od strane domaćinstava, ali mnogo manju od neophodne za potpuno neutralisanje povećanja deficita. Krajem

osamdesetih i početkom devedesetih godina, kada je deficit iznosio preko 5 odsto od BDP, stopa štednja domaćinstava iznosila je samo 3-4 odsto. Da je Barrova teorija bila tačna, onda bi u odsustvu državnog deficita, stopa štednje od strane domaćinstava bila veoma niska, od -1 do -2 odsto.

Statistički podaci iz velikog broja zemalja potvrđuju američko iskustvo na osnovu kojeg privatna štednja ne neutrališe u potpunosti državni dug. Ovo ne iznenađuje: pojedinci nisu racionalni onoliko koliko Barro pretpostavlja (da donoseći sadašnje odluke u potpunosti uzimaju u obzir državne obaveze), niti toliki altruisti (da svaki put kada se javni dug poveća za 1 dolar izdvoje dodatni dolar koji će ostaviti svojim naslednicima). Oni su u mnogim slučajevima suočeni s ograničenom mogućnošću zaduživanja - tj. želeli bi da troše više nego što troše, ali ne mogu da finansiraju svoju dodatnu potrošnju. Ako država poveća njihov raspoloživ prihod time što smanjuje poreze, oni će najveći deo tog povećanog prihoda potrošiti, čak i kada država istovremeno povećava javni dug.

Kada privreda funkcioniše u uslovima nepotpune zaposlenosti, prema tradicionalnim makroekonomskim teorijama, deficiti (proistekli iz povećanih državnih rashoda, ili iz smanjenih poreza) mogu da pod-taknu privredu. Kamatne stope mogu da se povećaju, ili mogu mnogo da se povećaju, od čega investicije (a time i rast) neće trpeti. U stvari, kada privreda ne koristi u potpunosti svoje resurse, mogu se povećati i sadašnji buduća proizvodnja (Savić et al., 2023). Ovo je posebno tačno ako do povećanja deficita dođe usled povećanih državnih rashoda na investicije.

Kada je u pitanju neka mala otvorena privreda u svetu u kojem postoji slobodan protok kapitala, kamatna stopa koju tamošnje firme moraju da plaćaju utvrđuje se na međunarodnom nivou, te će stoga na nju veoma malo uticati veličina deficita. Prema tome, na obim investicija, a time i stopu rasta njenog BDP, deficit ne mora negativno da utiče. Međutim, da bi finansirala investicije i povećani deficit, zemlja će morati u inostranstvu da se zadužuje više nego što bi to morala da je deficit manji. Njeni građani će morati da plaćaju strancima kamatu na te dugove, te će stoga biti manji njihov neto prihod (ono što im ostane za potrošnju pošto plate strancima korišćenje njihovog kapitala - njen BDP). Zemlja će u tom smislu biti u gorem položaju, čak i ako stvarni obim proizvodnje ostane nepromenjen.

Sjedinjene Države su zemlja s velikom privredom i njihovo veće zaduživanje ima efekat na međunarodne kamatne stope. Kako se procenjuje, dodatni deficit od 100 milijardi dolara, kada se pojavi u Sjedinjenim Državama, finansira se na sledeći način: nešto više od trećine većim zaduživanjem u inostranstvu, nešto manje od trećine povećanom domaćom štednjom do koje dolazi usled

viših kamatnih stopa, a ostatak smanjenjem investicija, što znači da deficiti delimično istiskuju privatne investicije. Dugotrajni deficit podstakao je zahteve za promenom načina na koji se budžet usvaja. U ovom delu, razmotrićemo dve takve promene. Jedna od njih je već uvedena, a o drugoj se još vodi rasprava.

Kongres je 1990. godine izglasao Zakon o usvajanju budžeta, formulisan tako da smanji mogućnost pojave nezadrživog deficita. Kad god Kongres izglasa neki novi program, od njega se traži da uvede i nove poreze iz kojih će se isti finansirati, ili da utvrdi smanjenja rashoda koja će ga neutralisati. Kongresni Odbor za budžet - kako smatra nestranački opredeljena grupa stručnjaka „ocenjuje“ program, odnosno izračunava koliko će on koštati. U to su neizbežno uključena pitanja procene. Tako je u novijim raspravama o reformi zdravstvene zaštite Odbor za budžet dokazivao kako bi organizovana zdravstvena zaštita kratkoročno dovela do samo malih ušteda. Da je procenio da bi uštede mogle da budu veće, bilo bi mnogo lakše usvojiti reforme zdravstvene zaštite.

Preduzeća naglašavaju razliku između rashoda na mašine, kapitalne rashode i svih ostalih rashoda. Investicije povećavaju sposobnost firme da u budućnosti proizvodi. Ranije smo tvrdili da postoji značajna razlika između zaduživanja u cilju investiranja i zacfttživanja da bi se platilo letovanje (Gojković et al., 2023). Državni računovodstveni sistem za razliku od preduzeća ne pravi tu razliku. Preduzeća ne samo što prave razliku između rashoda u svojim godišnjim izveštajima, već vode i račun kapitala koji prikazuje njihovu imovinu (uključujući mašine) i obaveze.

Postoje mišljenja da bi država trebalo da ima kapitalni budžet, koji bi identifikovao rashode na investicije. Dok u nekim državama kapitalni budžet postoji, Sjedinjene Države to nisu uradile delimično stoga što bi definisanje investicija izazvalo političke probleme (Golubović & Janković, 2023). Kapitalni budžeti uključuju samo investicije u objekte, kao što su putevi, zbog čega pristalice obrazovanja ispoljavaju bojazan da bi zbog njega sredstva zaobišla razvoj ljudskog kapitala, odnosno obrazovanje i istraživački rad. Isto tako, pristalice zdravstvene zaštite dokazuju da obezbeđenje dobre dečje zdravstvene zaštite predstavlja investiranje u njihovu budućnost, povećanje njihove produktivnosti i smanjenje budućih rashoda na zdravstvenu zaštitu.

Široka rasprava vođena je i o dva druga predloga u vezi s poboljšanjem budžetskog procesa. Jedan od njih, veto na pojedine stavke daje Predsedniku pravo da u okviru jednog zakonskog predloga odbije neki pojedinačan rashod. Ovo je stupilo na snagu januara 1997. godine. Predsednici su ranije mogli samo da prihvate ili odbiju zakonski predlog u celini. Oni su stoga na neki važan

zakonski predlog, na primer, iz oblasti nacionalne odbrane, nerado stavljali veto samo zbog nekog malog nepotrebnog rashoda koji je donosio koristi glasačima pojedinih kongresmena. Drugi predlogje ustavni amandman koji se naziva amandman o uravnoteženom budžetu, koji je od Kongresa zahtevao usvajanje uravnoteženog budžeta. Ovom amandmanu više puta je nedostajalo nekoliko glasova da bude usvojen. Pristalice kažu da bi on (po definiciji) primorao vladu na fiskalnu odgovornost; ona bi pred Kongres trebalo da iziđe s uravnoteženim budžetom. Protivnici ukazuju na ozbiljne probleme u vezi s primenom: šta bi se dogodilo ukoliko Kongres ne bi prihvatio budžet, na primer, zbog toga što su prihodi smanjeni usled privredne recesije? Uravnoteženje budžeta na osnovu budućih rashoda i prihoda zahtevalo bi da neko donosi procene. Ko bi to trebalo da radi i kako bi se obezbedilo da na to ne utiče politika? Mnogi ekonomisti kritikuju amandman o uravnoteženom budžetu zbog toga što on uklanja jedan od glavnih instrumenata ekonomske stabilnosti. Taj amandman bi otežao održavanje privrede u stanju pune zaposlenosti, pošto bi skoro svu odgovornost preneo na monetarnu politiku. Zbog njega su posebno zabrinuti oni što imaju manje poverenja u sposobnost monetarne politike da brzo odreaguje na ozbiljnu recesiju. Neki od predloga - mada nisu bili ni blizu izglasavanja u Kongresu - uključivali su klauzulu o isključenju od-govornosti u slučaju recesije.

Problem američkog deficita od osamdesetih godina

Problem deficita u Sjedinjenim Državama pojavio se oko 1981. godine kada su smanjeni porezi, ali ne u odgovarajućoj meri i rashodi. Realni deficit je 1992. dostigao rekordnih 290 milijardi dolara. Deficit kao udeo u BDP porastao je na mirnodopski rekord od 6,1 odsto u 1983., da bi do kraja decenije varirao između 3 i 5 odsto, zatim počeo postepeno da se smanjuje sa 4,7 odsto 1992. dok se 1998. konačno nije pretvorio u suficit (Milenković et al., 2023). Pitanje u vezi s tim šta je izazvalo veliki rast budžetskog deficita u stvari je pitanje kakve promene su se dogodile od sedamdesetih (i prethodnih decenija) do osamdesetih godina.

Tokom sedamdesetih godina, prikupljeni federalni porezi iznosili su 18-19 odsto od BDP. Godine 1980. i 1981, ovaj procenat je narastao na 20 odsto. (Imajući na umu da 1 odsto od privrede vredne više biliona dolara iznosi desetine milijardi dolara.) Smanjenja poreza usvojena tokom prvih godina Reganove administracije vratila su federalne poreze na uobičajeni nivo od 18-19 odsto od BDP neznatno povećanje poreza iz 1993. nije promenilo ovu osnovnu sliku.

Sedamdesetih godina, odnosno po završetku rata u Vijetnamu, federalni vojni izdaci smanjili su se sa 8,4 odsto od BDP 1970. na 4,9 odsto od BDP 1979. Međutim, 1979. godine, posle sovjetske invazije Avganistana, predsednik Karter se založio za veliko povećanje vojnog budžeta. Pošto je 1980. izabran za Predsednika, Ronald Regan je nastavio u istom smeru (Indić et al., 2023). Od 1983. do 1988. rashodi na odbranu premašili su 6 odsto od BDP. Kraj hladnog rata doveo je i do smanjenja vojnih izdataka na manje od 4 odsto od BDP. Uprkos tome što je opasnost od izbijanja malih ratova u različitim delovima sveta učinila »mirovnu dividendu« manjom nego što su se mnogi nadali da će biti, smanjena rashoda na odbranu, u smislu procenata od BDP, odigralo je značajnu ulogu u smanjenju deficita posle 1993. godine.

Kako je broj starijih građana u Sjedinjenim Državama porastao ne samo apsolutno, već i kao procenat od ukupnog broja stanovnika, federalni rashodi na programe kao što su socijalno osiguranje i „Medicare“ (obezbeđenje zdravstvene zaštite za starija lica) dramatično su se proširili. Ovi programi, na koje je sedamdesetih godina u proseku odlazilo 5 odsto od BDP, narasli su na 6 odsto do 1980. i na blizu 7 odsto 1982. Uprkos tome što su se od tada samo neznatno proširili (kao udeo u BDP), očekuje se da će se tokom druge decenije ovoga veka značajno proširiti.

Preko programa „Medicare“ i „Medicaid“ (državni program koji obezbeđuje zdravstvenu zaštitu siromašnim licima), država je na sebe preuzela sve veći deo ukupnih rashoda na zdravstvenu zaštitu - do te mere da danas plaća 30 odsto svih rashoda te vrste. I sami troškovi zdravstvene zaštite su porasli. Oni su od osamdesetih do početka devedesetih godina rasli po stopi od blizu 12 odsto godišnje, odnosno svakih šest godina su se udvostručili. Niz inicijativa preduzetih tokom Bušove i Klintonove administracije smanjili su stopu tih povećanja na 8-10 odsto, što je i dalje mnogo više od stope rasta prihoda. Krajem devedesetih godina, još jednom su se pojavili znaci rasta troškova zdravstvene zaštite po mnogo bržoj stopi.

Kao i ostali dužnici, federalna vlada plaća kamatu. Sedamdesetih godina federalna plaćanja kamate iznosila su 1,5 odsto od BDP. Međutim, od 1983. do 1990. ona su premašila 3 odsto od BDP. Glavni razlog za ovo bio je sve veći deficit. Daje dug 1995. bio isti kao što je bio na početku Reganove ere 1981. godine (posle korekcije za inflaciju), država bi mogla da održava uravnotežen budžet, umesto što je imala deficit od 160 milijardi dolara. Deficiti, zbog plaćanja kamata, sami sebe uvećavaju. Niže kamatne stope krajem devedesetih godina doprinele su eliminisanju deficita (Miletić & Radić, 2022).

Za svaki rashod se u izvesnom smislu može misliti da doprinosi problemu deficita, te da bi se, ako se on smanji, smanjio i deficit, čak i kada bi sve drugo

ostalo isto. Međutim, neki činioci se nezasluženo okrivljuju za postojanje problema s deficitom. Ankete pokazuju da mnogi Amerikanci veruju da su za deficit kriva socijalna davanja i pomoć stranim zemlja-ma. Međutim, ukupna socijalna davanja iznose manje od 4 odsto federalnog budžeta, a njihov udeo u tom budžetu je poslednjih decenija znatno smanjen. U okviru programa „Pomoć porodicama s izdržavanom decom“ (AFDC), realna davanja po porodici smanjila su se od 1970. do 1993. za 55 odsto. Slično tome, pomoć inostranstvu je veoma mala - oko 1 odsto od federalnog budžeta.

Deficit je stavljen pod kontrolu počevši od 1993. godine. Zašto je to bilo toliko teško i kako je uspeh na kraju postignut?

Odgovor na prvo pitanje može se dobiti ako još jednom pogledamo strukturu državnih rashoda. Rashodi se obično dele u tri kategorije. To su rashodi na odbranu, diskrecioni rashodi i rashodi na korisnike zakonskih prava. Programi namenjeni korisnicima zakonskih prava, kao socijalno osiguranje i „Medicare“, predstavljaju programe za koje država utvrđuje način sticanja prava na određene beneficije; stvarni rashodi zavise od toga koliko ljudi zadovoljava kriterijume, kao i od visine troškova tih beneficija. Država u stvari ne kontroliše rashode na godišnjem nivou; ona nivo rashoda može da promeni samo tako što će promeniti kriterijume za sticanje prava. Nasuprot tome, kada su u pitanju diskrecioni programi, država utvrđuje određene nivoe rashoda na godišnjem nivou (Stoiljković et al., 2023).

Prema tome, država na godišnjem nivou nema direktnu kontrolu nad 60 odsto svojih rashoda (kamate, socijalno osiguranje, programi „Medicare“ i „Medicaid“, kao i ostala davanja). Skoro polovina preostalog dela odlazi na odbranu. S obzirom na opredeljenost predsednika Regana da povećava rashode na odbranu i da ne smanjuje socijalno osiguranje, jednostavno nije ostalo dovoljno prostora zapianjenje drugih rashoda kako bi se budžet uravnotežio. Da bi se deficit eliminisao, bilo je potrebno da se ostale kategorije rashoda prepolove - odnosno smanje ispod prihvatljivog nivoa.

Na smanjenje deficita devedesetih godina bitno su uticala tri činioca: povećanje poreza pojedincima s visokim prihodima, ograničenje rasta rashoda i jaka privreda. Procenjuje se da je svaki od ovih činilaca doprineo za oko jednu trećinu u ukupnom smanjenju deficita, ali ti činioci su u stvari međusobno isprepleteni, pri čemu neki ekonomisti smatraju da je do većeg privrednog rasta (koji je omogućio dodatne poreske prihode) bar delimično došlo zahvaljujući merama iz 1993. godine - povećanju poreza i smanjenju rashoda

Veza između rasta i deficita je jednostavna: ako država mora da pozajmljuje više novca, kamatne stope rastu. Veće zaduživanje od strane države pomera

krivu tražnje udesno i dovodi do viših kamatnih stopa (Savić & Bonić, 2022). Kada su kamatne stope više, firme su manje spremne da investiraju.

Rasprave o budžetu iz devedesetih godina otežavala je činjenica da je uprkos tome što su se svi slagali s tim da deficiti negativno utiču na rast, bilo mnogo i onih što su tvrdili da bi i način na koji se deficit smanjuje mogao da ima iste efekte. Konzervativci su tvrdili da će povećanje poreza u cilju smanjenja deficita imati još gori efekat na rast; po njima, ma ka-ko su deficiti loši, veći porezi bi bili još gori. Oni su dokazivali da oporezivanje kapitalne dobiti i kamate smanjuje štednju; manja štednja dovodi do viših kamatnih stopa, a više kamatne stope do manjih investicija. Kao što smo videli, ekonometrijski dokazi ne idu mnogo u prilog ovom stavu, pošto štednja, kako se čini, ne reaguje mnogo na kamatne stope.

S druge strane, neki ekonomisti su tvrdili da bi smanjenje državnih investicija usporilo privredni rast, posebno na dugi rok. Oni su došli do zaključka da su državne investicije u stvari komplementarne privatnim investicijama, odnosno da povećavaju produktivnost privatnih investicija, zbog čega je pri bilo kakvim kamatnim stopama nivo privatnih investicija viši. Prema ovom mišljenju, na primer, obrazovanja radna snaga čini investiranje u Sjedinjenim Državama privlačnijim; naučnoistraživački rad koji finansira država vodi ka otkrićima koja predstavljaju osnov za profitabilne inovacije od strane javnog sektora. Iako su se pristalice ograničene uloge države s ovim slagale, ipak su tvrdile da ima još dosta prostora za smanjenje rashoda, koje ne bi negativno uticalo na investicije, na primer, na programe namenjene korisnicima zakonskih prava, kao i da je produktivnost mnogih državnih investicija toliko niska da bi njihovo smanjenje imalo malo efekta na rast. Kao dokaz za ovo, navodili su istraživanja koja su pokazivala slabe rezultate mnogih programa obuke (Bardžić et al., 2023).

Budžeti Klintonove administracije trebalo je da preusmere veći deo javnih rashoda u investicije i da povećaju efektivnost javnih rashoda time što bi se više novca izdvajalo za programe koji su pokazali dobre rezultate. Do 1993. godine postojala je realna zabrinutost u vezi s privrednom infrastrukturom (kao što su putevi i aerodromi). Tokom prethodnih 12 godina, javni rashodi na infrastrukturu kao procenat od BDP bili su prepolovljeni u odnosu na one iz šezdesetih godina (Zupur & Janjetović, 2023). Odnos državnog i privatnog kapitala smanjio se od 1965. do 1988. za gotovo jednu trećinu. Ministarstvo saobraćaja je 1993. procenilo da skoro 20 odsto puteva u zemlji ima loše ili osrednje kolovoze, a da je konstrukcija skoro 20 odsto mostova neadekvatna. Procenat federalnog budžeta koji se izdvajao za sve vrste javnih investicija

(uključujući istraživački rad i obrazovanje) smanjio se od 35 odsto u 1963. na 17 odsto u 1992. godini.

Klintonova administracija načinila je značajan iskorak u pogledu povećanja državnih investicija samo u jednoj oblasti - obrazovanju. S obzirom na veličinu deficita, nespremnost da se povećaju porezi i nesposobnost, ili nespremnost da se smanje glavne oblasti neinvesticionih rashoda - programa namenjenih korisnicima zakonskih prava (iako se stopa povećanja kada su u pitanju programi „Medicare“ i „Medicaid“ smanjila) - ostalo je malo prostora za povećanje investicija. Da bi se ostvarili ciljevi u vezi sa smanjenjem deficita, zadržali su se - čak malo i povećali - rashodi na obrazovanje, ali su u realnim iznosima smanjeni rashodi u većini ostalih oblasti izuzev odbrane i zakonskih prava korisnika, uključujući i investicije. Uprkos ozbiljnim pokušajima da se izbegnu greške iz prošlosti koje su, na primer, dovele do programa obuke čiji su rezultati bili slabi, mnogi novi programi bili su neprovereni, tako da će rezultati moći da budu jasni tek posle izvesnog vremena. Oni što veruju da dugoročni izgledi za privredni rast zavise od inovacija, a da inovacije moraju da budu zasnovane na snažnim naučnim i tehničkim temeljima, bili su posebno uznemireni zbog predloženog smanjenja podrške istraživačkom radu za čak 20-30 odsto. Tvrdilo se da granični prinos od takvih rashoda ne samo da je visok, već da je viši od mnogih drugih oblika investicija (uključujući neke programe iz oblasti obrazovanja kao i programe obuke). Do nesuglasica je došlo i u vezi s budžetom za istraživanje i razvoj. Mnogi naučnici su doveli u pitanje prinos od velikih investicija u svemirska istraživanja, odnosno tvrdili da bi novac potrošen na jednu svemirsku stanicu mogao bolje da se iskoristi. NASA je obavila izvanredan posao time što je osigurala jaku političku podršku za svoje programe (na primer, tako što se postarala da sve firme koje za nju rade pod ugovorom budu locirane u velikom broju izbornih okruga) - što je učinila mnogo bolje nego zainteresovani za fundamentalna istraživanja, uprkos tome što su obe partije prihvatale dalju podršku toj vrsti naučnog rada. Fundamentalna istraživanja podsećaju na javno dobro: granični troškovi od dodatnog pojedinca koji koristi stečeno znanje su mali, a troškovi isključenja često veliki. Međutim, Klintonova administracija je tvrdila da bi država morala da potpomaže i razvoj novih tehnologija. Kod mnogih novih tehnologija dolazi do značajnih prelivanja od kojih koristi nema pronalazač, što se dokazuje primerima kao što su laser i tranzistor, pronalascima koji su omogućili čitav niz ogromnih koristi privredi, daleko većih nego što se u početku mislilo. Konzervativci su tvrdili da te oblasti treba prepustiti privatnom sektoru; državni posao nije da odlučuje koje će privredne grane podsticati, čak ni pružanjem podrške istraživanjima. Oni su zaključili da je država loše birala

kome će pružiti pomoć i da je takva podrška bila izložena uticaju posebnih interesnih grupa.

Istina je možda negde između ova dva suprotstavljena stava. Iako postoje brojni primeri loše usmerenih državnih istraživačkih programa, država je dugo igrala glavnu i uspešnu ulogu u unapređenju tehnologije. Prvu telegrafsku vezu između Baltimora i Vašingtona finansirala je 1842. godine federalna vlada - isto kao i internet. Brz rast produktivnosti u poljoprivredi tokom 19. i 20. veka zasnivao se na istraživanjima kojima je finansirala država, isto kao što je finansirala službe zadužene za što veće širenje novostečenog znanja. Veliki deo savremene tehnologije na neki način je finansirala država, često u okviru vojnih istraživanja. Devedesetih godina, uz smanjenje rashoda na odbranu, donosioci političkih odluka bili su suočeni s ključnim pitanjima: da li će u cilju očuvanja vodeće uloge u tehnologiji zemlji biti potrebna eksplicitnija državna podrška; da li postoje načini za povećanje stope uspešnosti takvih projekata, kao što je zahtev za ravnopravnijim učešćem privatnih firmi u istraživačkim programima koje finansira država? S obzirom na budžetska ograničenja, jedna od glavnih inicijativa, veće investiranje u nove tehnologije, nije realizovana - mada su programi preživeli uz niži nivo podrške.

Zaključak

Savremeno shvatanje budžetskog deficita ne predstavlja samo naziv ove magistarske teze koja treba da nas uputi kako da shvatimo teorijske probleme deficita, već i da shvatimo ozbiljnost koja se javlja pred budžetom. Razne škole i teorije koje su se razvijale tokom prošlog veka nisu mogle u potpunosti da objasne i prikažu u celosti pozitivne i negativne efekte deficita budžeta.

Pristalice kejnzijanske teorije zastupaju mišljenje da deficit pozitivno deluje, jer doprinosi dodatnoj kupovnoj moći i agregatnoj tražnji i da se ovim doprinosi održavanju visoke stope ekonomskog rasta. Država blagostanja je postala gospodar ekonomije. U razvijenom svetu rođena je fiskalna država, kao socijalna agencija, i kao mega država. Mega država je uložila napor da ostvari kontrolu nad društvom, da upotrebi poreske mehanizme preraspodele dohotka i postala vlasnik i menadžer ekonomije.

Sa druge strane monetaristička analiza kaže da ako se deficit finansira štampanjem novca, to može ubrzati inflaciju. Stalna inflacija praćena novom emisijom vodi visokoj tražnji u odnosu na ponudu. Rešavanje privrednih problema i kriznoinflatornog mehanizma danas se sve više traži u regulisanju ponude, a ne regulisanju globalne tražnje.

Uvećano trošenje novaca od strane vlade podiže realne kamatne stope i time istiskuje privatni kapital sa tržišta što negativno deluje na ekonomski rast. Danas budžet zahvata preko jedne trećine nacionalnog dohotka, pri čemu je

gotovo nemoguće uravnotežavati javne rashode samo sredstvima poreza, odnosno redovnim prihodima. U uslovima velikih oscilacija u dohotku i zaposlenosti, što je karakteristično za savremene razvijene i ne razvijene privrede, nije moguće pokriti čak ni operativne državne rashode odgovarajućim poreskim prihodima u depresivnim godinama ekonomskog ciklusa u nekim državama. Mada se savremena država naziva poreskom državom, porezima se pokriva samo deo budžetskih rashoda, pri čemu je uloga javnog duga, čiste emisije i drugih izvora dopunskih sredstava sve naglašenija.

Literatura

1. Anderson, L.C., & Carlson, K.M. (1970). *A Monetarist Model for Economic Stabilization*. Federal Reserve Bank, St. Louis.
2. Bardžić, Ž., Miladinović, B. Ž., Prdić, N. & Škrbić, S. (2023). Pravni aspekti međunarodnih odnosa. *Oditor*, 9 (2), 115-138. <https://doi.org/10.59864/Oditor32305B>
3. Barile, D., Pontrelli, V., & Posa, M. (2023). How can I fund you? A cross-cultural analysis on the diffusion of reward-based crowdfunding activities. *Društveni horizonti (Social Horizons)*, 3(6).
4. Blinder, A.S., & Solow, R.M. (1973). Does Fiscal Policy Matter? *Journal of Public Economics*.
5. Brechling, F., & Wolfe, J.N. (1965). The end of Stop-go. *Lloyds Bank Review*.
6. Buchanan, J. (1976). Vaggo on the Richard Theorem. *Journal of Political Esopotu*.
7. Carlson, K.M., & Spencer, R. (1975). Crowding out and its Critics, Federal Reserve Bank of St. Louis, *Review*, 47, 2-17.
8. Cebula, R.J. (1978). An Empirical Analysis of the „Crowding-out" Effect of Fiscal policjrin the United States and Canada, *Kvclos*, 4, 242-436.
9. Christ, A. (1968). Simple Macroeconomic Model with a government Budget Restraint. *Journal of Political Esopotu*, 76, 36-67.
10. Curaković, D. (2023). Tržište rada u sektoru turizma kroz prizmu rodne ravnopravnosti. *Oditor*, 9 (3), 1-38. <https://doi.org/10.59864/Oditor32301C>
11. Eisner, R. (1969). Fiscal and Monetary Policy Reconsidered, *American Economic Review*.
12. Ferguson, J. (1964). *Public Debt and Future Generations*. Universitv of North Carolina Press, Chapel Hill.
13. Gojković, B., Obradović, Lj. & Mihajlović, M. (2023). Uticaj makroekonomskih faktora na javni dug Republike Srbije u posttranzicionom periodu. *Akcionarstvo*, 29 (1), 217-238.

14. Golubović, M. & Janković, G. (2023). Priliv stranih direktnih investicija u funkciji poboljšanja konkurentnosti privrede Republike Srbije. *Održivi razvoj*, 16 (1), 19-31.
15. Ilić, B., & Tasić, S. (2021). Kvantitativna analiza uloge proizvodnje u stvaranju vrednosti. *Održivi razvoj*, 3(1), 17-33. <https://doi.org/10.5937/OdrRaz2101017I>
16. Ilić, V., Mihajlović, M., & Knežević, M. (2022). Uloga socijalnog preduzetništva u savremenim uslovima poslovanja. *Oditor*, 8(2), 75-90. <https://doi.org/10.5937/Oditor2202074I>
17. Inđić, M., Pjanić, M. & Đaković, M. (2023). Uticaj makroekonomskih faktora na tržišnu kapitalizaciju u bivšim Jugoslovenskim republikama sa moderacijom bivših republika koje ne koriste euro. *Akcionarstvo*, 29 (1), 151-168.
18. Milanović, N. (2023). Menadžment finansijske održivosti neprofitnih organizacija. *Održivi razvoj*, 5(1), 7-17. <https://doi.org/10.5937/OdrRaz2301007M>
19. Milenković, N., Radosavljević, M. & Vladislavljević, V. (2023). Using open licensed applications in the developing programs for businesses. *Održivi razvoj*, 16 (2), 35-50.
20. Miletić, A., Trajković, S., & Mrdak, G. (2021). Uticaj strateškog opredeljenja na odnos između upravljanja inovacionim portfoliom i uspeha. *Oditor*, 7(1), 165-194. <https://doi.org/10.5937/Oditor2101165M>
21. Miletić, S., & Radić, S. (2022). Evolucija prakse upravljanja dobitkom - nova pretnja kvalitetu finansijskih izveštaja. *Oditor*, 8(3), 117-142. <https://doi.org/10.5937/Oditor2203117M>
22. Modigliani, F. (1964). Long-run Implication of Alternative Fiscal Policies and the Burden of the National Debt. *Economic Journal*.
23. Munde, R.A., & Swoboda, A.K. (1970). *Monetary Problem of the International Esopotu*. Chicago-London, The University of Chicago Press.
24. Musgrave, R.A., & Musgrave, P.B. (1980). *Public Finance in Therov and Practice*. McGraw + Hill, Tokuo, 605-608.
25. Savić, A., & Bonić, Lj. (2022). Analysis of the impact of reporting on environmental performance idicator on the profitability of European companies. *Facta Universitatis – Economics and Organization*, 19(3), 167-182. <https://doi.org/10.22190/FUEO220529013S>
26. Savić, A., Mihajlović, M., & Božović, I. (2023). Macroeconomic aspects of comprehensive costs of assets as a prerequisite for equipping the defense system with weapons and military equipment. *Vojnotehnički glasnik*, 71(3), 797-815. <https://doi.org/10.5937/vojtehg71-44145>

27. Savić, A., Mihajlović, M., & Kostić, R. (2022). Uticaj prakse marketing miksa na održivi razvoj. *Ecologica*, 29(108), 597-603. <https://doi.org/10.18485/ecologica.2022.29.108.17>
28. Stein, J. (1966). Mopeu and Capacity Growth. *Journal of Political Esopotu*, 74, 441-465.
29. Stoiljković, B., Balaban, S. & Simić, M. (2023). Uticaj likvidnosti na profitabilnost preduzeća prerađivačkog sektora u Republici Srbiji. *Oditor*, 9 (2), 155-177. <https://doi.org/10.5937/Oditor2302155S>
30. Trifunović, D., Lalić, G., Deđanski, S., Nestorović, M., & Bevanda, V. (2024). Inovativni modeli i nove tehnologije u funkciji razvoja i kooperacije preduzeća i obrazovanja. *Akcionarstvo*, 30(1), 177–196.
31. Verde. (1979). Crowding out once more: an attempe to estimate its size in Italy, 1974-1977. Banco di Roma, *Review of economic conditions in Italy*, No. 2.
32. Vukosavljević, D., Kaputo, J., Tešić, A., & Vukosavljević, D. (2021). Makroekonomsko okruženje i javni sektor - mesto i uloga. *Oditor*, 7(3), 37-50. <https://doi.org/10.5937/Oditor2103037V>
33. Zupur, M. & Janjetović, M. (2023). Sustainability of personal selling marketing in the modern market. *Održivi razvoj*, 16 (2), 7-20.

DEFICIT FINANCING AND AUTOMATIC AMORTIZATION OF STATE DEBT

Summary

Macro-budget financing policy in fiscal theory and policy is treated as a synthesis of public revenue and public expenditure policy, as a very effective instrument in conducting stabilization policy, on the one hand, with the simultaneous synthesis of fiscal and monetary policy measures, in initiating or encouraging economic growth , on the other side. On the other hand, the micro-budget financing policy at the level of a business entity is treated as a synthesis of the business entity's income policy and public revenues, with a synthesis of business policy, on the one hand, and fiscal and monetary policy, on the other hand, with an increase in profits. Contemporary fiscal policy has accepted the philosophy that the budget is becoming less and less a means of necessary social functions of the state, and more and more becoming a means of development and stabilization policy.

Keywords: *fiscality, tax, company, financing, budget, efficiency.*

UDC: 338.12(497.11)"18/19"

Originalni naučni rad

Primljen: 27.11.2025.

Prihvaćen: 12.12.2025.

EKONOMSKO-ISTORIJSKA ANALIZA PRIVREDNIH DELATNOSTI U ČAČKU OD SREDINE XIX VEKA DO 1929. GODINE

Snežana B. Aleksić⁷

Apstrakt

Predmet rada je proučavanje strukture, obima i dinamike privrednih delatnosti u Čačku počev od druge polovine XIX veka do 1929. godine, sa posebnim osvrtom na promene u zanatstvu, trgovini, ugostiteljstvu, industriji i drugim granama privrede. Cilj istraživanja je da se utvrdi pravac i intenzitet ekonomskih promena, njihova povezanost sa demografskim rastom i širim društveno-ekonomskim okolnostima. Metodološki, rad se zasniva na analizi kvantitativnih podataka iz relevantnih izvora i njihovom poređenju kroz vremenske serije (1900, 1905, 1927, 1929). Korišćeni su pokazatelji apsolutnih i relativnih promena, kao i indexi dinamike razvoja po granama privrede. Pored numeričke analize, primenjen je i deskriptivno-analitički pristup u tumačenju uzroka i posledica ekonomskih trendova. Kombinovanjem kvantitativne analize i istorijske interpretacije, rad pruža uvid u obrasce privrednog razvoja Čačka i doprinosi sagledavanju šireg procesa modernizacije Srbije krajem XIX i početkom XX veka.

Ključne reči: Čačak, privreda, zanatstvo, trgovina, urbanizacija, ekonomska istorija

JEL klasifikacija: N93; R10-R11; L60-L69

Uvod

Analiza privrednog razvoja manjih urbanih sredina u Srbiji tokom druge polovine XIX i prvih decenija XX veka predstavlja važan segment proučavanja ekonomske i socijalne prošlosti. Grad Čačak, kao jedan od značajnih centara zapadne Srbije, pruža reprezentativan primer transformacije

⁷ Snežana B. Aleksić, docent, MB Univerzitet u Beogradu, Poslovni i pravni fakultet, Teodora Drajzera 27, Beograd, Srbija, E-mail: snezanaaleksic3@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0003-1908-2595>

Ukupno 1900. g.	3	4	10	1	5	1	4	2	4	9	1	2	7	1	1
--------------------	---	---	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Izvor: Hristić, 1901, 398-404.

U Čačku je 1900. radilo 55 zanatskih radnji (Tabela 1) koje su osnovane u drugoj polovini XIX veka (Hristić, 1899, 398-404). U njima se ogleda široka paleta veština — od tradicionalnih do novih, tehnički složenijih zanimanja. Najzastupljeniji su bili: kovači (10 radnji), kao osnovna zanatska delatnost neophodna poljoprivrednom stanovništvu; stolari (9), što ukazuje na rast graditeljskih radova i uređenje varoških kuća; bravari (5), grnčari (7), nožari i potkivači (po 4) – svedoče o lokalnim potrebama stanovništva. Pojava zanata kao što su fotograf i farbar-moler govori o prodoru novih tehnologija i modernizaciji srpskih varoši. Najintenzivnije osnivanje zanatskih radnji uočava se u periodu 1890–1897., što se može dovesti u vezu sa stabilizacijom države, njenom modernizacijom, razvojem trgovačkih veza, i većom kupovnom moći stanovništva. Ipak, navedeni podaci ne ukazuju na ukupan broj zanatlija u XIX veku, već isključivo na one koji su uspeali da se održe na tržištu do 1900. Može se pretpostaviti da je tokom ranijih decenija broj nekih tradicionalnih zanata - poput grnčara ili sarača - bio i veći, ali su do kraja veka tradicionalni zanati opali usled tehničkih promena i uvođenja industrijskih proizvoda.

Tabela 2: Odevno-obučarske zanatske radnje osnovane od 1848. do 1899.g.

Godina osnivanja	abadžije	terzije	tkači	ćurčije	krojači	obučari	opančari
1848		1					
1858							1
1862							1
1864					1		
1865		1					
1872		1					
1873							1
1874		1					
1875	1	2					
1876							1
1877							1
1878			1			4	
1879		1					2
1880							1
1881	1						2
1882		1			1		3
1883					2		1
1884						1	2
1885							1

1886						1	1
1887							2
1888	1	1					2
1889		1					1
1890	1						
1891	1	2					3
1892	1						1
1893	3	3				2	3
1894	1	2				1	1
1895		1				1	2
1896	1	1					1
1897	3	2		1		2	3
1898	1				1	1	2
1899	1	1			1		
Ukupno 1900. g.	16	22	1	1	6	13	39

Izvor: Hristić, 1901, 398-404.

Grupa odevno-obučarskih zanata (Tabela 2) predstavlja najrazvijeniji segment čačanskog zanatstva. Do 1900. bilo je 98 aktivnih radnji osnovanih u XIX veku.

Tabela 3: Trgovinske, ugostiteljske i pekarske radnje osnovane od 1856. do 1899. g.

Godina osnivanja	bakalnice	mešovite robe	knjižare	stakla i porculana	mehane	gostionice	kafane	hlebari
1856							1	
1863	1							
1864	1							
1868	1							
1869					1			
1870	1							
1871							2	
1873	1							
1874							1	
1876	2							
1877					1		1	
1879	1	9						3
1882					1		1	
1883						1	2	
1884	1		1		2		1	
1887	4					1		3
1888	1						1	
1889	3	1		1				
1890	3	2						
1891	1						1	1
1892	1	1	1					2

1893	2	3						1
1894	2				1			2
1895	1	5						2
1896	4					1		1
1897	2	1			2	1	4	1
1898		2					3	
1899	3					1		
Ukupno 1900. g.	36	24	2	1	8	5	18	16

Izvor: Hristić, 1901, 398-404.

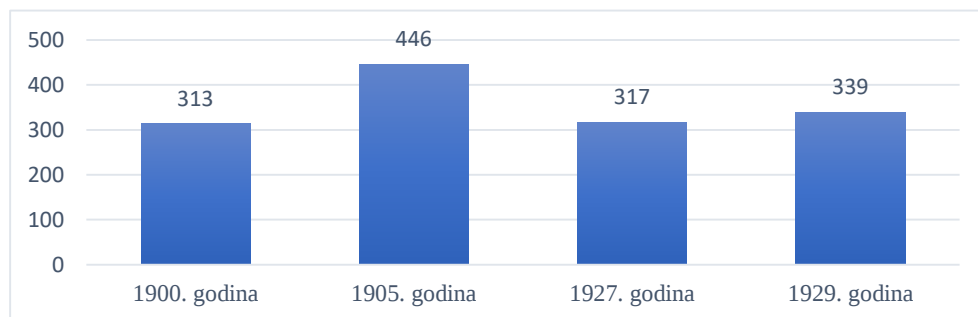
Struktura trgovinskih, ugostiteljskih i pekarskih radnji (Tabela 3) bila je: bakalnice (36) i radnje mešovite robe (24) činile su okosnicu gradske trgovine, slede zanatlije - proizvođači i prodavci hleba – hlebari, pekari - (16); kafane (18), mehane (8) i gostionice (5) pokazuju razvoj ugostiteljstva i javnog života; knjižare (2) i trgovine staklom i porcelanom (1) ukazuju na ulazak kulturnih i urbanih sadržaja u varoški prostor. Period najintenzivnijeg osnivanja pada u vreme od 1879. do 1897., što se može povezati sa stabilizacijom tržišta i pojavom novih potrošačkih navika, dok broj trgovina i kafana ukazuje da se u Čačku do kraja XIX veka konstituiše varoška srednja klasa i građanski način života.

Osim pobrojanih privrednih subjekata koji su popisani u kategoriji zanatskih i trgovinskih radnji, a čije osnivanje seže u XIX vek, u Čačku su 1900. godine poslovali industrijski subjekti koji su osnovani u XIX veku: ciglana 1895, pivara 1876. (Hristić 1901, 23; Stat. godišnjak, 1902, 326), i 6 parnih mlinova: 1875, 1879, 1881, 1883, 1886, 1887. godine (Hristić, 1901, 22). Uporedo sa industrijom, razvijaju se i finansijske institucije. Prva Državna štedionica „Čačanska štedionica“ osnovana je 1885., potom i prvi privatni novčani zavod „Čačanska štedionica za međusobno pomaganje i štednju“ (Stat. godišnjak 1902, 488, 496, 503). Godine 1899. pokrenut je list za ekonomske teme „Ljubić.“ Izlazio je dva puta sedmično (Hristić 1901,16). Navedeni podaci ukazuju da je Čačak do 1900. izrastao u privredno varoš, sa širokom strukturom proizvodnih i uslužnih delatnosti. Iako ovi podaci ne mogu dati kompletnu sliku celokupne privredne aktivnosti tokom XIX veka, oni vrlo pouzdano oslikavaju privredne subjekte koji su opstali, odnosno, one koje su bili dovoljno uspešni, ekonomski stabilni i prilagođeni savremenim uslovima, te kao takvi radili tokom 1900. godine.

Čačak u kontekstu urbane i institucionalne promene od 1900. do 1929. g.

Privredni razvoj Čačka u od 1900. do 1929. ne može se razmatrati izdvojeno od širih društvenih i političkih procesa koji su oblikovali privredu Srbije i kasnije Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca (dalje SHS). Na prelazu iz XIX u XX vek, Srbija je već imala uspostavljen institucionalni okvir moderne države — sa razvijenom mrežom lokalne administracije, fiskalnim reformama, zakonskom regulativom zanatstva i trgovine, kao i rastućim tržištem varoških potrošača. U takvom ambijentu, Čačak je ulazio u XX vek kao značajan regionalni centar zapadne Srbije. Prema statističkim podacima, u varoši je 1900. bilo registrovano 313 privrednih subjekata (Hristić, 1901, 398-404), dok je 1905. taj broj porastao na 446 (Hristić, 1905, 310-316), što predstavlja rast od oko 42%. Ovakav porast svedoči o ubrzanom privrednom razvoju u mirnodopskim uslovima. U periodu posle Prvog svetskog rata privredna slika Čačka dobija nove dimenzije. Ratni gubici i razaranja privrede doveli su do privremenog zastoja, ali i do postupne obnove u okviru nove državne zajednice – Kraljevine SHS. Do 1927. u Čačku je evidentirano 317 aktivnih privrednih subjekata (Adresar, 1927, 785-786), a 1929. godine 339 (Adresar, 1929, 350-351), što ukazuje na proces postepenog oporavka i prilagođavanja novim tržišnim i administrativnim uslovima.

Grafikon 1: Privredni subjekti u Čačku 1900, 1905, 1927 i 1929. godine

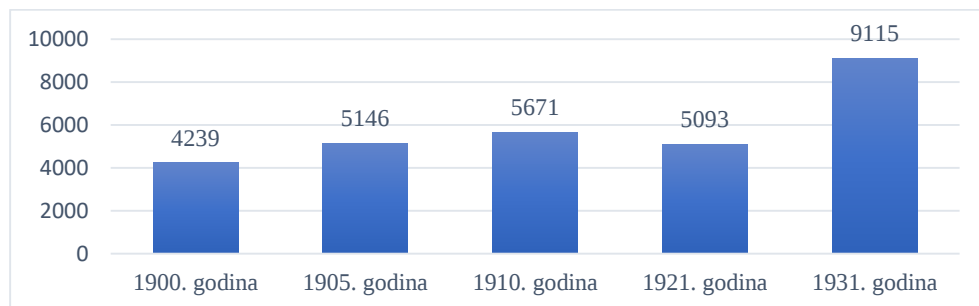


Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Demografski pokazatelji jasno prate ovaj trend. Broj stanovnika Čačka porastao je sa 4.239 (1900) na 5.146 (1905) i 5.671 (1910), dok je nakon ratnih gubitaka 1921. zabeleženo 5.093 stanovnika. U narednoj deceniji dolazi do ubrzanog porasta – 1931. godine varoš broji 9.115 stanovnika, uz povećanje broja kuća sa 753 u 1900. i na 1.435 u 1931. godini (Popis, 1900, 500; Popis 1905, 108-109; Popis 1910, 68; Popis 1921, 68; Popis 1931, 42). Ovaj podatak

ukazuje na širenje urbanog prostora kroz povećanje broja kuća i rast potrošačke baze.

Grafikon 2: Prisutno stanovništvo u Čačku 1900, 1905, 1910, 1921. i 1931. godine



Izvor: Popis, 1900, 500; Popis 1905, 108-109; Popis 1910, 68; Popis 1921, 68; Popis 1931, 42.

Upoređivanjem broja stanovnika i privrednih subjekata može se uočiti da je 1900. na 1 radnju dolazilo oko 13 stanovnika, 1905. oko 11, dok se posle rata odnos pogoršava – 1927. oko 16, a 1929. oko 15 stanovnika po radnji. Takav odnos pokazuje da je demografski rast premašivao privredni, što svedoči o strukturnim promenama: prelasku sa pretežno zanatske privrede ka širem spektru trgovačkih, industrijskih i uslužnih delatnosti. U celini, period od 1900. do 1929. u Čačku obeležava prelazak iz faze ekstenzivnog razvoja varoškog zanatstva i trgovine u fazu institucionalno uređenog, stabilnijeg privrednog sistema u okviru nove države. Rast stanovništva, proširenje urbanog prostora i diversifikacija delatnosti potvrđuju da je Čačak do kraja 20tih godina XX veka prerastao okvire tipične varoši i počeo da poprima obeležja modernog gradskog centra zapadne Srbije.

Podaci o broju i strukturi zanatskih radnji u Čačku između 1900. i 1929. (Tabela 4) jasno osvetljavaju proces transformacije varoške privrede iz tradicionalnog, ručno-zanatskog sistema u modernizovan, tržišno orijentisan oblik delatnosti. U prvim godinama XX veka, tačnije 1900. i 1905, u Čačku se beleži velika raznovrsnost i brojnost zanata – 191, odnosno 254 aktivne zanatske radnje. Ovaj rast od preko 30% u svega 4 godine odražava stabilne ekonomske prilike Kraljevine Srbije, povećanu tražnju varoškog i seoskog stanovništva, kao i modernizaciju potrošačkih navika. Dominiraju tradicionalni odevno-obučarski zanati (opančari 39, terzije 22, abadžije 16, obučari 13), ali i zanati vezani za osnovne potrebe svakodnevnog života – kovači (10), hlebarni (16), bravari (5), stolari (9). Njihova brojnost svedoči o vitalnosti zanatske proizvodnje kao temelja lokalne ekonomije. Period nakon

rata pokazuje naglu redukciju broja zanata – 1927. registrovano je svega 89, a 1929. godine 117 radnji. Ovaj pad je višestruko uslovljen: ratnim razaranjima i gubicima radno sposobnog stanovništva, slabljenjem kupovne moći u prvim poratnim godinama, ali i promenama u strukturi potrošnje i širenjem industrijske proizvodnje. Tradicionalni zanati, poput opančarskog, abadžijskog, terzijskog i grnčarskog, beleže gotovo potpuni pad. Posebno se uočava drastičan pad broja opančara (39 u 1901. → 13 u 1929.), što je jasan indikator slabljenja tradicionalne seoske obučarske proizvodnje i prelaska na fabričku obuču. Sličan trend se vidi i kod terzija (22→0) i abadžija (16→10), čime nestaje sloj klasičnih tekstilnih zanatlija, dok obučari (13→10) opstaju prilagođavajući se novim zahtevima tržišta. Zanimanja koja su u periodu 1901-1929. opstala ili čak ojačala – bravari (5→7), berberi (4→7), limari (1→4), mesari (0→11) – svedoče o procesu urbanizacije i porastu usluga koje prate građanski način života. Uvođenje građevinara (3), konditora (1), fotografa (3) i drugih specijalizovanih zanimanja u međuratnom periodu ukazuje na širenje profesionalne strukture i prelazak ka modernijim oblicima poslovanja. Ukupni broj zanata između 1901. i 1929. smanjio se za gotovo 40%, ali se njihova struktura kvalitativno promenila – od prevage tradicionalnih i manualnih zanimanja ka uslužnim, tehničkim i prehrambenim delatnostima.

Tabela 4: Zanati u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Abadžije	16	14	9	10
Bačvari/ kačari	3	3	3	3
Berberi	4	6	7	7
Bojadžije	10	8	4	4
Bravari	5	6	6	7
Građevinari			3	3
Grnčari /lončari	7	9		
Kazandžije	2	2		
Kolari	4	3	1	2
Kovači	10	22	6	6
Konditori			1	1
Krojači	6	13		
Limari	1	2		4
Mesari			9	11
Moleri i farbari	1	1	2	2
Nožari	4	4	2	2
Obučari	13	15	8	10
Opančari	39	29	4	13

Hlebari/ pekari	16	36	13	16
Potkivači	4	12		
Puškari	2	3		
Voskari /svećari		4	6	7
Sapundžije	6	9		
Sarači	1	4		
Stolari	9			6
Terzije	22	41		
Tkači	1	1		
Tesari	1	2		
Fotografi	1	1	2	3
Crevari		1		
Ćurčija	1	1		
Časovničar	2	2	3	
Ukupno	191	254	89	117

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Ova promena odražava prelaznu fazu ekonomskog razvoja Čačka: iz male zanatske varoši predratne Kraljevine Srbije ka urbanizovanom središtu posleratne Kraljevine SHS, u kome zanatstvo gubi masovnost, ali stiže profesionalnu stabilnost i specijalizaciju.

Tabela 5: Trgovina u Čačku od 1900. do 1929. godine

Vrsta trgovine	1900.	1905.	1927.	1929.
Bakali	36	40		
Gvoždari	3	5	10	8
Grade/drva trgovine		1	2	4
Drogerije			1	1
Zemaljskih proizvoda			52	42
Kožarske robe			2	
Kolonijalne robe			14	23
Knjižari	2	4	4	3
Manufakturne robe		1	33	23
Mešovite robe	24	61	48	32
Nameštaja trgovine				2
Stakla i porculana	1	10	2	2
Šivaćih mašina				2
Ukupno	66	122	168	142

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Kretanje broja trgovačkih radnji u Čačku između 1900. i 1929. (Tabela 5) pokazuje jasnu tendenciju rasta i profesionalizacije trgovine, koja od početka XX veka postaje najdinamičniji segment gradske privrede. Dok se u ranijim

decenijama trgovina pretežno odvijala u okviru radnji sa mešovitim robom, u međuratnom periodu dolazi do specijalizacije trgovačkih zanimanja i formiranja čvršćih trgovačkih mreža. U ukupnoj slici privrednog razvoja Čačka između 1900. i 1929., trgovina nakon rata preuzima vodeću ulogu — ona postaje ključni nosilac kapitala, urbanog rasta i modernizacije, dok zanatstvo gubi brojnost, ali opstaje kao dopunski segment uslužne ekonomije. Na taj način, trgovina u ovom periodu predstavlja pokazatelj prelaska varoši u fazu urbanog centra, u kojem ekonomske aktivnosti sve više zavise od tržišta.

Tabela 6 : Ugostiteljstvo u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Gostioničari	5	5	13	20
Kafedžije	18	18		
Mehandžije	8	8		
Hoteli			4	5
Ukupno	31	31	17	25

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Čačansko ugostiteljstvo početkom XX veka (Tabela 6) bilo je refleksija društvenih i ekonomskih prilika varoši – od malih kafana i mehandžija do gostionica i hotela koji su se pojavili u međuratnom periodu, prateći promene u potražnji i urbanizaciji grada. Analiza dostupnih podataka pokazuje da je broj ugostiteljskih subjekata 1900. i 1905. bio stabilan, sa ukupno 31 objektom, pri čemu su najbrojniji bili kafedžije (18) i mehandžije (8), dok je gostioničarska delatnost bila zastupljena sa 5 objekata. U periodu nakon rata došlo je do promena u strukturi i broju ugostiteljskih objekata: 1927. evidentirano je smanjenje ukupnog broja na 17, dok se 1929. beleži rast na 25 subjekata, pri čemu je značajan porast zabeležen kod gostioničara (sa 13 na 20) i hotela (sa 4 na 5), što ukazuje na prilagođavanje potrebama tržišta koje je verovatno uslovljeno rastućom populacijom u varoši.

Tabela 7: Kulturni subjekti u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Bioskopi			2	2
Novine			1	
Časopisi	1		2	3
Ukupno	1	0	5	5

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Kultura je u Čačku početkom XX veka bila u fazi sporog, ali postepenog razvoja (Tabela 7). Na početku perioda, 1900., zabeležen je tek jedan kulturni subjekat – časopis, dok u 1905. nema evidentiranih kulturnih delatnosti. U periodu nakon rata, 1927. i 1929., kulturna infrastruktura se širi, sa ukupno 5 subjekata, među kojima se ističu bioskopi (2) i časopisi (2–3), dok je evidentirana i jedna novinska delatnost. Ipak, iako su tokom 20ih godina kulturni subjekti u Čačku prisutni u malom broju, uočava se da dolazi do diverzifikacije tipova kulturnih usluga, što ukazuje na postepeni razvoj kulturne ponude u gradu.

Tabela 8: Zdravstveni sektor u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Apotekari	2	2	2	3
Babice	1	1		4
Lekari	3	4	8	8
Sanatorijumi			1	1
Ukupno	6	7	11	16

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

U periodu 1901–1929. godine u Čačku je zabeležen postepen rast zdravstvenih subjekata (Tabela 8), što ukazuje na širenje medicinskih usluga u gradu. Godine 1901. registrovano je ukupno 6 subjekata, među kojima su dominirali lekari (3) i apotekari (2), dok je babica bila prisutna u 1 slučaju. Do 1905. broj zdravstvenih delatnosti povećan je na 7, uz blagi rast lekara i stabilan broj apotekara i babica. Najveći porast se primećuje u periodu 1927–1929., kada broj subjekata dostiže 11, odnosno 16 u 1929. godini, sa značajnim uvećanjem babica (sa 1 na 4), konstantnim brojem lekara (8) i pojavom sanatorijuma (1). Ovi podaci ukazuju na diversifikaciju zdravstvene ponude i postepeno jačanje organizovane zdravstvene zaštite u Čačku u ovom periodu.

Tabela 9: Slobodna zanimanja u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Advokati	4	8	4	4
Inženjeri		3	2	3
Izvoznici				3
Preduzimači	6	6		
Ukupno	10	17	6	10

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

U periodu od 1900. do 1929. u Čačku se primećuje promenljiv razvoj slobodnih zanimanja (Tabela 9), sa izraženim fluktuacijama u broju registrovanih subjekata. Godine 1900. registrovano je 10 subjekata, među kojima su dominirali advokati (4) i preduzimači (6). Do 1905. broj se povećava na 17, pri čemu se posebno uvećava broj advokata (8) i pojavljuju se inženjeri (3). U periodu 1927–1929. beleži se smanjenje na ukupno prisutnih 6 subjekata u 1927., uz blagi rast na 10 u 1929., uz stabilan broj advokata (4), izvoznika (3) koji se u gradu pojavljuju kao nova profesija, i manji broj inženjera (2–3).

Tabela 10: Poljoprivredna zanimanja u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Baštovani			6	6
Marveni lekari	1	1		
Mlekare			1	1
Ukupno	1	1	7	7

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Poljoprivredna zanimanja u periodu 1900–1929. (Tabela 10) bila su izrazito skromno zastupljena u okviru registrovanih privrednih subjekata. Godine 1901. i 1905. registrovana je po 1 delatnost, u vidu marvenih lekara, dok se u periodu 1927–1929. javlja znatno šire zastupljena kategorija, sa ukupno 7 subjekata, među kojima se posebno ističu baštovani (6) i mlekar (1). Ova statistika ukazuje da su poljoprivredne aktivnosti bile marginalni segment urbane privrede Čačka, sa naglašenim porastom na kraju analiziranog perioda, što može reflektovati i rast tržišne tražnje za hortikulturnim proizvodima i mlečnim proizvodima u varoši.

Tabela 11: Sektor novčarstva (finansija) i zadruge u Čačku od 1900. do 1929. godine

Zanimanje	1900.	1905.	1927.	1929.
Banke i štedionice	2	5	5	6
Zadruge			1	3
Osiguranje			1	1
Ukupno	2	5	7	10

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Sekcija novčarstva (finansije) i zadruga u Čačku beleži umereni, ali stabilan rast. Godine 1900. registrovana su samo 2 subjekta, dok se do 1905. njihov broj više nego udvostručio, dosegnuvši 5. U periodu od 1927. do 1929. dolazi do dodatnog širenja sektora, sa ukupno 10 subjekata, pri čemu su prisutne banke, štedionice, zadruge i osiguravajuće delatnosti. Ova dinamika odražava postepeno jačanje finansijskih institucija u varoši, što je bilo u skladu sa

rastućim potrebama za kreditima, štednjom i organizovanim oblicima zadrugarstva u lokalnoj privredi.

Tabela 12: Industrija u Čačku od 1900. do 1929. godine

Industrija	1901.	1905.	1927.	1929.
Elektro		1		1
Keramičarska			1	
Fabrika likera			1	
Mlinovi	4	5	2	2
Pivare	1	1	1	1
Strugara i sušara		1		
Fabrika pletiva		1		
Ciglane				1
Štamparije			2	2
Ukupno	5	9	7	7

Izvor: Hristić, 1901, 398-404; Hristić 1905, 310-316; Adresar, 1927, 785-786; Adresar, 1929, 350-351.

Industrijski sektor u Čačku u periodu 1900–1929. ostaje relativno skroman, sa brojnim usponima i padovima pojedinih delatnosti. Godine 1901. registrovano je ukupno 5 industrijskih subjekata, pretežno mlinova i pivara. Do 1905. dolazi do povećanja broja na 9, uz pojavu novih delatnosti poput elektro industrije, strugare i fabrike pletiva. Tokom 1927. i 1929. industrija broji po 7 subjekata, uključujući štamparije, keramičarsku industriju, likersku fabriku i ciglanu. Ova stabilnost, uz umerenu diversifikaciju, pokazuje da industrijski razvoj u varoši nije bio masovan, ali se beleži postepeno širenje i adaptacija na tržišne potrebe, sa naglaskom na preradu hrane, materijala i manju proizvodnju potrošačkih dobara.

Diskusija sa zaključkom

Analiza privrednih delatnosti u Čačku od 1900. do 1929. (Tabela 13) ukazuje na dinamične, ali selektivne promene u strukturi lokalne ekonomije. Ukupan broj privrednih subjekata beleži skok sa 313 u 1900. na 446 u 1905., što odražava ubrzani razvoj zanatstva i trgovine u prvim decenijama XX veka, dok se u kasnijem periodu broj stabilizuje i blago smanjuje (317–339), verovatno usled ekonomskih turbulencija i kao posledica rata. U okviru zanatskih delatnosti, dominantna zanimanja u početnom periodu bila su opančari, terzije i hlebari, dok se do kraja perioda primetna redukcija broja zanata sa tradicionalnom proizvodnjom, uz delimičnu diversifikaciju (npr. povećanje broja mesara, fotografa i bravara).

Tabela 13 : Sinteza privrednih subjekata u Čačku po granama privrede 1900-1929. g.

Grana privrede	1900.	1905.	1927.	1929.	Trend/komentar
Zanati	191	254	89	117	Porast do 1905, pad posle rata, delimična stabilizacija.
Trgovina	66	122	168	142	Stalan rast, maksimalan 1927, blagi pad 1929.
Ugostiteljstvo	31	31	17	25	Pad 1927, rast do 1929.
Kultura	1	0	5	5	Skroman rast, pojavljivanje bioskopa i časopisa
Zdravstvo	6	7	11	16	Kontinualni rast, širenje babica i lekara.
Slobodna zanimanja	10	17	6	10	Blagi pad posle 1905, stabilizacija 1929.
Poljoprivredna	1	1	7	7	Skroman doprinos urbanoj ekonomiji.
Novčarstvo/zadruge	2	5	7	10	Postepeni rast, veće finansijsko prisustvo.
Industrija	5	9	7	7	Spor, stabilan rast, minimalna diversifikacija.

Trgovina beleži rast u raznovrsnosti delatnosti, posebno u segmentu zemaljskih i kolonijalnih proizvoda, dok su tradicionalne trgovine poput bakalnica i mešoviti radnji i dalje značajne, ali sa blago opadajućom tendencijom krajem 1920-ih. Ugostiteljstvo, kulturne i zdravstvene delatnosti pokazuju postepeni rast i diversifikaciju, posebno nakon 1927., što može ukazivati na povećanje životnog standarda i potrebe za urbanim sadržajima. Slobodna zanimanja i novčarstvo beleže stabilan, ali ograničen rast, dok poljoprivredna zanimanja u varoši ostaju marginalna, što potvrđuje primarno urbano usmerenje ekonomije. Industrija se razvija sporije, sa malim brojem preduzeća koja pretežno obrađuju osnovne prehrambene i materijalne proizvode, uz sporadičnu diversifikaciju (elektroindustrija, štamparije, likerska i keramičarska industrija).

Demografski podaci (Tabela 14) pokazuju da je broj stanovnika Čačka rastao sa 4.239 u 1900. na 9.115 u 1931. godini, što je gotovo dvostruko povećanje u 3 decenije. U poređenju sa brojem privrednih subjekata, može se uočiti da se privredni razvoj u prvoj deceniji XX veka odvijao brže od povećanja broja stanovnika (posebno između 1900. i 1905.), dok nakon rata i tokom 1920-ih dolazi do ujednačenijeg rasta stanovništva i broja delatnosti, što je izvesno posledica demografskog gubitka koji je Srbija imala u Prvom svetskom ratu.

Tabela 14: Povezanost privrednih subjekata sa demografijom

Godina	Broj stanovnika	Broj privrednih subjekata	Privreda po stanovniku
1900	4.239	313	13,5
1905	5.146	446	11,5
1927	-	317	-
1929	-	339	-
1931	9.115	-	-

Napomena: za 1927. i 1929. nema preciznih podataka o stanovništvu (nema Popisa stanovništva u tim godinama), ali se na osnovu Popisa iz 1931. uočava trend rasta.

Apsolutna promena (izračunata po formuli: broj subjekata u kasnijoj godini – broj subjekata u ranijoj godini) ukazuje da je najveći apsolutni rast bio u periodu 1901-1905: zanati (+63) i trgovina (+56). Najveći pad uočava se u periodu 1905-1927: zanati (-165), što ukazuje na rat (1914-1918) i posleratnu konsolidaciju zanatske delatnosti. U periodu 1927-1929. uočava se rast u sektoru ugostiteljstva (+8) i zdravstva (+5), što odražava urbanizaciju i rast životnog standarda (Tabela 15).

Relativna promena (izračunata po formuli: broj privrednih subjekata u kasnijoj godini – broj privrednih subjekata u ranijoj godini / brojem privrednih subjekata u ranijoj godini x 100) pokazuje najveći relativni rast u periodu 1901-1905: novčarstvo/zadruge (+150%), što odražava intenziviranje finansijske aktivnosti. Najveći pad zabeležen je u periodu 1905-1927: zanati (-65%) i slobodna zanimanja (-64,7%), što potvrđuje efekat porast-ratne konsolidacije i moguće smanjenje tradicionalnih zanata. U periodu 1927-1929. najveći relativni rast uočava se u sektoru ugostiteljstva (+47,1%) i zdravstva (+45,5%), ukazujući na urbanizaciju i rast potrošnje javnih usluga (Tabela 16).

Index promena (izračunat po formuli: broj privrednih subjekata u kasnijoj godini / broj privrednih subjekata u ranijoj godini x 100), sa jasno definisanim vrednostima gde Index > 100 ukazuje na rast, Index = 100 ukazuje na stagnaciju (mirovanje), i Index < 100 ukazuje na pad (Tabela 17).

Tabela 15: Apsolutna promena (Δ)

Grana privrede	Δ 1901–1905	Δ 1905–1927	Δ 1927–1929
Zanati	63	-165	28
Trgovina	56	46	-26
Ugostiteljstvo	0	-14	8
Kultura	-1	5	0

Zdravstvo	1	4	5
Slobodna zanimanja	7	-11	4
Poljoprivreda	0	6	0
Novčarstvo/ zadruga	3	2	3
Industrija	4	-2	0

Tabela 16: Relativna promena (%)

Grana privrede	1901–1905 (%)	1905–1927 (%)	1927–1929 (%)
Zanati	32,90%	-65,00%	31,50%
Trgovina	84,80%	37,70%	-15,50%
Ugostiteljstvo	0%	-45,20%	47,10%
Kultura	-100%	500%	0%
Zdravstvo	16,70%	57,10%	45,50%
Slobodna zanimanja	70%	-64,70%	66,70%
Poljoprivreda	0%	600%	0%
Novčarstvo/zadruga	150%	40%	42,90%
Industrija	80%	-22,20%	0%

Tabela 17: Indexi promena

Grana privrede	Index 1901–1905	Index 1905–1927	Index 1927–1929
Zanati	133	35	131
Trgovina	185	138	85
Ugostiteljstvo	100	55	147
Kultura	0	500	100
Zdravstvo	117	157	146
Slobodna zanimanja	170	35	167
Poljoprivreda	100	700	100
Novčarstvo / zadruga	250	140	143
Industrija	180	78	100

Na osnovu dobijenih pokazatelja apsolutnih i relativnih promena, kao i Indexa dinamike razvoja po granama privrede, može se zaključiti:

- Najbrži razvoj (1901–1905): trgovina, novčarstvo i zadruga, slobodna zanimanja, što ukazuje na ekspanziju tržišnog i finansijskog sektora.
- Pad i stagnacija (1905–1927): zanati, slobodna zanimanja, industrija, što odgovara postratnoj konsolidaciji i smanjenju tradicionalnih delatnosti.
- Kasni rast (1927–1929): ugostiteljstvo, zdravstvo, zanati, što pokazuje prelazak ka urbanim i uslužnim aktivnostima.
- Stabilni sektori: industrija i poljoprivreda ostaju na malom, ali stabilnom nivou.

- Indeksi promene jasno pokazuju da iako apsolutni broj može biti manji, relativni rast u određenim granama (npr. poljoprivreda, zdravstvo, ugostiteljstvo) je značajan u kraćim intervalima.

Sveukupno, podaci pokazuju da je Čačak u periodu 1900–1929. prolazio kroz postepenu urbanizaciju i diversifikaciju ekonomskih aktivnosti, sa snažnim prisustvom zanatske i trgovinske tradicije, postepenim jačanjem ugostiteljstva, zdravstva i kulture, dok je industrija ostala umereno razvijena. Ovi trendovi reflektuju adaptaciju lokalne ekonomije na šire političke, demografske i ekonomske promene u Kraljevini Srbiji, potom i Kraljevini SHS.

Literatura

1. Adresar Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca za industriju, obrt, trgovinu i poljoprivredu (1927). Beograd: Jugoslovensko Rudolf Mosse
2. Adresar Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca za industriju, obrt, trgovinu i poljoprivredu (1929). Beograd: Jugoslovensko Rudolf Mosse
3. Definitivni rezultati popisa stanovništva Kraljevine Jugoslavije od 31. januara 1921, (1932). Sarajevo: Opšta državna statistika.
4. Definitivni rezultati popisa stanovništva od 31. marta 1931. godine, knj. 1: prisutno stanovništvo, broj kuća i domaćinstava. (1937). Beograd: Opšta državna statistika.
5. Hristić, S. R. (1901), *Trgovinsko-zanatliski šematizam Kraljevine Srbije 1900–1901: po zvaničnim i službenim podacima*. Beograd: Autorsko izdanje.
6. Hristić, S. R. (1905), *Trgovinsko-zanatliski šematizam Kraljevine Srbije po zvaničnim i službenim podacima*. Beograd: Autorsko izdanje.
7. Kraljevsko-srpska Uprava državne statistike. (1902). *Statistički godišnjak Kraljevine Srbije 1898–1899*. Beograd: Kraljevsko-srpska Uprava državne statistike.
8. Uprava državne statistike. (1903). *Popis stanovništva u Kraljevini Srbiji 31. decembra 1900. godine*. Beograd: Uprava državne statistike.
9. Uprava državne statistike. (1906). *Prethodni rezultati popisa stanovništva i domaće stoke u Kraljevini Srbiji 31. decembra 1905. godine*. Beograd: Uprava državne statistike.
10. Uprava državne statistike. (1911). *Prethodni rezultati popisa stanovništva i domaće stoke u Kraljevini Srbiji 31. decembra 1910. godine*. Beograd: Uprava državne statistike.

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN ČAČAK FROM THE MID-19TH CENTURY TO 1929

Summary

The subject of this paper is the examination of the structure, scope, and dynamics of economic activities in Čačak from the second half of the nineteenth century to 1929, with particular emphasis on changes in crafts, trade, hospitality, industry, and other branches of the economy. The aim of the research is to determine the direction and intensity of economic transformations, as well as their connection with demographic growth and broader socio-economic conditions. Methodologically, the paper is based on the analysis of quantitative data drawn from relevant sources and their comparison across time series (1900, 1905, 1927, 1929). Indicators of absolute and relative changes were used, together with indices of development dynamics by economic sector. In addition to numerical analysis, a descriptive-analytical approach was applied to interpret the causes and consequences of economic trends. By combining quantitative analysis with historical interpretation, the paper provides insight into the patterns of economic development in Čačak and contributes to understanding the broader process of Serbia's modernization in the late nineteenth and early twentieth centuries.

Keywords: *Čačak, economy, crafts, trade, urbanization, economic history*

UDC: 911.3:32
327.5
Pregledni naučni rad
Primljen: 04.11.2025.
Prihvaćen: 30.11.2025.

SVET U HAOSU I PUT U RAT

Predrag Kapor⁸

Apstrakt

Osnovni cilj ovog rada je da ukaže na uticaj geopolitike na stanje u svetskoj privredi i položaj pojedinih zemalja. Ovaj uticaj se često zanemaruje, što utiče na realnost predviđanja i strateško odlučivanje.

Geopolitička mapa sveta je kompleksna. Globalni svetski poredak zasnovan na pravilima, podržan jednopolarnom hegemonijom SAD, postepeno se zamenjuje sa više fragmentisanim i haotičnim svetom, u kome geopolitika postaje dominantan faktor a univerzalna pravila, norme i vrednosti se sve više dovode u pitanje. Sada, nakon decenija sve veće globalne integracije, svet se suočava sa rastućim rizikom od geoekonomske fragmentacije i široko raširene društvene i političke polarizacije, sa potencijalno dalekosežnim implikacijama na globalnu ekonomiju i međunarodni monetarni sistem.

Rizik višestruke krize raste usled povećanje neizvesnosti. Tako da imamo kaos – staru reč koja je prvobitno značila potpuni nedostatak forme i sistemskog uređenja, ali se danas često koristi da implicira odsustvo neke vrste reda koji bi trebalo da bude prisutan. Malo je razloga za optimizam u svetu u 2025. i decenijama koje dolaze. Ključna pitanja su: Šta možemo da naučimo iz prošlosti? Da li smo prokleti da beskonačno ponavljamo cikluse uspona i pada moći u međunarodnom poretku koji se pronalaze u našoj prošlosti? Da li će biti globalnog rata za vođstvo u svetskom sistemu?

Ključne reči: međunarodni sistem, kaos, međunarodni odnosi, teorije međunarodnih odnosa, geopolitika, međunarodni konflikti.

JEL: F50, D74, H56

⁸ Predrag Kapor, redovni profesor u penziji i redovni član Naučnog društva ekonomista Srbije, Beograd, Srbija, E-mail: predrag.kapor1@gmail.com, ORCID ID: 0009-0001-2838-8997

"Oni koji ne mogu da zapamte prošlost osuđeni su da je ponavljaju", Džordž Santajana

Uvod: sistem i kaos

Nema jedinstvene definicije sistema, uglavnom zato što se definišu sa različitih aspekata. Navešćemo neke od njih, koje se u određenoj meri razlikuju, iako su u pitanju isti autori: (1) Sistem je skup stvari – ljudi, ćelija, molekula, ili bilo čega drugog – povezan na takav način tako da mogu da proizvode svoj sopstveni obrazac ponašanja tokom vremena (Meadows, 2008: 2). Sistem je skup elemenata ili delova koji je koherentno organizovan i međusobno povezan u obrazac (model) ili strukturu koja proizvodi karakteristični set ponašanja, koja se često kasifikuju kao "funkcije" ili "svrhe" (Meadows, 2008: 188); (2) Sistem je skup međusobno povezanih elemenata; stoga je sistem entitet koji je komponovan od najmanje dva elementa i relacije koja postoji između ovih elemenata, i najmanje jednog drugog elementa u skupu; svaki od elemenata sistema je povezan sa svakim drugim elementom (sistema), direktno ili indirektno (Ackof, 1971); Sistem je celina koja se sastoji od dva ili više delova (i) od kojih svaki može da utiče na performanse i svojstva celine, (ii) od kojih nijedan (deo) ne može da nezavisno utiče na celinu, i (iii) nijedna podgrupa (podsistem) ne može da ima nezavisan uticaj na celinu; ukratko, sistem je celina koja se ne može podeliti na nezavisne delove ili podgrupe delova (Ackof, 1994).

Radi jednostavnosti opredelićemo se za definiciju da je sistem "skup elemenata ili procesa povezanih odnosima (vezama), sa zajedničkom svrhom postojanja (zajedničkim ciljem)" (Marković, 2021: 2 – 3). Reč "sistem" najčešće je povezana sa pojmom reda ili poretka, tj. nečega u čemu vlada nekakav red i sistematičnost, pa bi tako sa filozofskog stanovišta najtačnija definicija "sistema" bila da je on nešto suprotno od haosa tj. nered, dakle nešto u čemu vlada nekakav red i poredak.

Jedna od osnovnih podela sistema je na proste i složene. Kompleksni sistemi su jednostavno rečeno (vrlo) složeni sistemi, pri čemu se kompleksnosti i složenost može definiisati na različite načine, ili kako je Nobelovac Gel – Man (Murray Gell – Mann) rekao: "veliki broj različitih merila bi bio neophodan da bi se obuhvate sve naše intuitivne ideje šta se sve podrazumeva pod kompleksnošću" (Gell – Man, 1996). U potrazi za značenjem kompleksnosti identifikovano je čak 45 različitih definiciju (Lloyd, 2000). Najuniverzalnije karakteristike kompleksnih sistema su veliki broj elementa i njihova interakcija, nelinearnost u njihovom ponašanju, hijerarhijska stuktura, nemogućnost rastavljanja elemenata, nepredvidivost i samoorganizacija

(Mesjacz, 2010). Karakteristike koje se pripisuju kompleksnim sistemima su relevantne i za socijalne sisteme komponovane od svesnih agenata.

Društveni sistemi su kompleksni sistemi. Kompleksnost društvenih sistema čini teškim, ako ne i nemogućim, identifikovanje svih varijabli i strukturnih jednačina da bi se ti sistemi opisali sa odgovarajućom preciznošću (Petrović, 2005). U odnosu na prirodne sisteme, društveni sistemi su fundamentalno drugačiji, tako da, posebno zbog samosvesnosti ljudi i slobodne volje koje oni iskazuju, ponašanje društvenih sistema ne može biti objašnjeno na isti način – ljudi misle, uče i deluju u skladu sa sopstvenim pobudama i ciljevima, stalno menjajući i prilagođavajući svoje postupke promenama u okruženju, čime utiču i na samo okruženje. Kompleksni sistemi se neprekidno menjaju zbog interakcija njihovih delova, koji nastoje da odgovarajuće procesuiraju kontinuirani tok materije, energije i informacija iz okruženja. Kompleksni sistemi se jednostavno ne adaptiraju na okruženja, već koevoluiraju sa njima.

"Haos" je stara reč koja je originalno označavala nedostatak forme ili sistematskog uobličavanja (u antičkoj mitologiji to je sinonim za "prvobitno stanje neuređenosti sveta i univerzuma" ili "nesređenosti elemenata iz kojih je nastao svet"), ali se često koristi da označi odsustvo neke vrste reda koja bi trebalo da bude prisutna i implicitno podrazumeva nasumičnost i nepredvidljivost u sledu događaja (posebno u zavisnosti od početnih uslova, tzv. senzitivna zavisnost), odnosno u širem smislu, odsustvo determinizma i konfuziju, pri čemu se haos može ispoljiti u celom sistemu (potpuni haos) ili samo u pojedinim njegovim delovima – podsistemima (delimični haos) (Lorenz, 2001: 3, 6 – 7, 207) (Stewart, 1989: 141).

Stiven Strongac definiše haos kao "aperiodično dugoročno ponašanje determinističkog sistema koji pokazuje osetljivu zavisnost od inicijalni uslova" (Strongatz, 1994). Shodno tome, nelinearne relacije, rasute po kompleksnim prirodnim i društvenim sistemima, čine dugoročno predviđanje nemogućim, ali, istovremeno, u osnovi haosa može da postoji priličan red, a u osnovi nepredvidivosti neki obrazac. U teoriji je poznat fenomen "rubha haosa", koji nastaje obično pod dejstvom neke systemske povratne sprege, kao uske zone prelaza između reda i haosa, koja snažno doprinosi pojavljivanju novih obrazaca ponašanja sistema. Sama teorija haosa nema univerzalno prihvaćenu definiciju, pogotovo među matematičarima i fizičarima, mada se može poći od one koju je dao Stiven Kelert da ona predstavlja "kvalitativno proučavanje nestabilnog aperiodičnog ponašanja nelineranih determinističkih sistema" (Kellert, 1993).

Fenomen poznat kao "efekat leptira" (butterfly effect) – "Ako leptir mahne krilima u Brazilu, da li to može da izazove tornado u Teksasu?" – vremenom

je postao vrlo popularan u kontekstu teorije haosa, ali njegove prave implikacije obično se nisu do kraja dobro razumeli (Lorenz, 2001; Dupre, 2020). Izraz je najčešće korišćen kao slobodna metafora za način na koji događaje velikih razmera mogu da izazovu oni naizgled nevažni, no njegov značaj je daleko veći. Zamah krila leptira uzrok je tornadu samo u slabom smislu da se tornado ne bi ni dogodio da se prvo nije dogodio zamah krila. Ali postoji na milione leptira i milijarde drugih faktora, a nijedan od njih ne mora da bude ništa manje relevantan za prouzrokovanje tornada. Jedna posledica toga jeste izuzetno velika osetljivost sistema na male promene koje se dešavaju unutar njega. Druga posledica, a ona sledi iz prve, jeste da je praktično nemoguće utvrditi uzrok bilo kog događaja u sistemu. S obzirom na to da beskonačno male promene, beznačajni događaji, mogu da imaju posledice ogromnih razmera, i da u principu možda izmiču našoj moći da ih otkrijemo, moguće je da odatle sledi da je sistem, mada potpuno deterministički, ujedno i potpuno nepredvidljiv.

Teorija haosa je samo jedan od načina proučavanja kompleksnosti i ona generalno nije u mogućnosti da vrši dugoročna predviđanja ponašanja sistema, mada u izvesnoj meri može da pruži određene smernice za kratkoročne prognoze (Cambel, 1993: 13 – 14). Kako kaže Edvard Lorenc, utemeljivač teorije haosa, "haos se može opisati kao ponašanje sistema koje ne izgleda deterministički" (Lorenz, 2001)

Američki politikolog Samjuel Hantington svojoj knjizi *Sukob civilizacija i preoblikovanje svetskog poretka*, poziva se na Tomasa Kuna u njegovom klasičnom delu *Struktura naučnih revolucija* i na to da se intelektualni i naučni napredak sastoji u uklanjanju paradigme koja je postala nesposobna da objasni nove ili novootkrivene činjenice i njenom zamenom novom paradigmom koja te činjenice objašnjava na način koji mnogo više zadovoljava (Hantington, 2000). Radi se o sledećem stavu: "Da bi bila prihvaćena kao paradigma, teorija mora da izgleda bolje od svojih konkurenata, ali ne mora da objasni, i zapravo nikad to i ne čini sve činjenice sa kojima se suoči" (Kun, 1974). Paradigme, takođe generišu predviđanje i odlučan test valjanosti i korisnosti paradigme je stepen u kome se pokazuje da su predviđanja dobijena od nje tačnija od onih dobijenih alternativnih paradigmi (Hantington, 2000). S tim u vezi Hantington navodi četiri paradigme (Fukujamin "kraj istorije" – jedan svet: harmonija i euforija; dva sveta – mi i oni/centar i periferija, Sever i Jug, Zapad i Orjent; "realistička" teorija međunarodnih odnosa po kojoj su državne i dalje dominantni akteri i; vizija haosa) i ovako opisuje četvrtu "paradigmi" koja, po njemu, najbolje objašnjava svet nakon završetka Hladnog rata: "Pravi haos: slabljenje država i pojava 'neuspešnih država' doprinosi četvrtoj slici sveta u anarhiji. Ova paradigma naglašava slom autoriteta vlade; pucanje države;

pojačanje plemenskog, etničkog i religioznog sukoba; pojavu međunarodnih kriminalnih mafijaških organizacija; izbeglece koje su umnožavaju na desetine miliona; obilje nuklearnog i drugog oružja masovnog uništenja; širenje terorizma; masakre i etničko čišćenje....Kao i paradigma država, paradigma haosa je bliska stvarnosti. Ona daje tačnu sliku onoga što se događa u svetu i drukčije od paradigme država, naglašava promene u svetskoj politici koje su se dogodile sa završetkom hladnog rata... Svet može da bude kaos, ali on nije sasvim bez poretka" (Hantington, 2000: 36 – 37).

Svetski sistem i međunarodna politika

Međunarodni sistem (svetski sistem, sistem sveta) čine sve aktivne jedinice - akteri (država, organizacije, kompanije, ljudi...) tog sistema i on je mnogo složeniji, bogatiji, podložan velikim promenama (neke aktivne jedinice nestaju dok se druge javljaju, menjaju se odnosi između aktivnih jedinica i njihov položaj u sistemu...) i manje predvidiv od međudržavnog sistema, a u periodu postsovjetske tranzicije on je gotovo haotičan. (Tijeri de Monbrijal, 2006). Struktura međunarodnog sistema neprestano se menja, u zavisnosti od tehnološkog, ekonomskog i društvenog okruženja, a ne samo usled rata koji služi kao upaljač remećenja, pri čemu se nova ravnoteža, ponekad suštinski različita, može uspostaviti tek posle dužeg ili kraćeg haotičnog perioda, i to udruženom voljom svih strana, ili pak voljom dovoljno moćnog uravnotežitelja.

Po istoričaru Imanuela Valerštajnu svetski sistem je društveni sistem, s granicama, strukturom, grupacijama, pravilima i zakonitostima, te koherencijom (Wallerstein, 1986). Njegov se život sastoji od sukobljenih sila koje ga drže zajedno napetošću i razdiru ga kako svaka grupacija stalno nastoji da ga preoblikuje u svoju korist. On poseduje karakteristike organizma jer ima svoj životni raspon u kojem se njegove karakteristike menjaju u nekim pogledima i ostaju stabilne u drugima. Njegove su strukture u različitim vremenima jake ili slabe prema unutrašnjoj logici njegovog funkcionisanja.

Generalno, treba praviti razliku između "svetskog (međunarodnog) sistema" koji obuhvata sve aspekte ekonomske, političke, društvene, kulturne, ekološke i druge forme interakcije između država i njihovih subjekata i "svetskog (međunarodnog) poretka" koji predstavlja skup pravila, normi i institucija koji upravlja odnosima među ključnim akterima u međunarodnom okruženju (gde ostali treba da slede "pravila igre") i predstavlja "organizovanu konfiguraciju odnosa u međunarodnom sistemu" sa institucionalizovanom strukturom i obrascima (Mazarr, et al. 2016).

Može se reći i da se termin "svetski poredak" u opštem smislu odnosi na način na koji je "svet", ili njegov veći deo organizovan politički, ekonomski i kulturno u datom istorijskom trenutku, ili kako ga Henri Kisindžer definše kao "koncept koga se pridržava neki region ili civilizacija o prirodi pravednih aranžmana i distribuciji moći za koje se smatra da bi se trebali primeniti na ceo svet" (Achary, 2022; Kissinger, 2014). Tako, svetske poretke stvaraju civilizacije ili regioni (a trebalo bi dodati i velike sile) na osnovu sopstvene slike vrednosti za koje smatraju da su univerzalne, kao i sopstvenog interesa i uticaja.

Po Valenštajnu moderni svetski sistem je već duže vremena u strukturnoj krizi i ušao je u period haotičnog ponašanja koji će prouzrokovati systemske bifurkacije i tranziciju u novu strukturu čija priroda još nije određena (Wallerstein, 2000). Evidentno je počela duga tranzicija moći i borba između dve grupe – onih koji žele da zadrže stari sistem i svoje privilegije u njemu i onih koji žele novi sistem koji će biti više demokratski i više ujednačen. Ovi prvi se neće lako predati. Ishod ove političke borbe će biti neizvestan, rezultat zavisi ko će biti u stanju da mobiliše koga, ali i od toga ko će biti u mogućnosti da bolje analizira šta se dešava i koje su istorijske alternative sa kojim se društvo suočava. Rizici su veliki, a ishodi suštinski neizvesni.

Kriza u svetskom sistemu aktuelizovala je intenzivno razmatranje teorije i politike međunarodnih odnosa. Po politikolozima Čarlsu Kegliju i Judžinu Vitkofu glavne teorije međunarodnih odnosa su realizam, liberalizam i njihove varijante (pre svega, neorealizam i neoliberalizam) (Kegli i Vitkof, 2009). Realizam je teorija bazirana na pretpostavci da je svetska politika u suštini nepromenljiva borba među državama (po modelu Tomasa Hobsa "rat svih protiv svih") od kojih svaka gleda sopstveni interes i položaj u uslovima anarhije (Nikolo Makjaveli često se navodi kao osnova realističkog mišljenja u međunarodnim odnosima), pri čemu svaka od konkurentskih država teži za ostvarivanjem sopstvenih nacionalnih interesa. U okviru realne teorije, svrha veštine rukovođenja državom jeste da obezbedi opstanak nacije u neprijateljskom okruženju, a realpolitika je teoretski pogled koji tvrdi da države treba da se pripremaju za rat kako bi održale mir (anarična priroda međunarodnog sistema diktira državama potrebu da stiču dovoljne vojne sposobnosti kako bi mogle odvratiti napad potencijalnih neprijatelja i vršiti uticaj na druge).

U mnogim tekućim teoretskim razmatranjima, posebno kod neorealista, anarhija se ponovo identifikuje kao fundamentalna pretpostavka u međunarodnoj politici i kao najvažnija karakteristika međunarodnih odnosa, gde su nezavisne egoistične države suprotstavljene jedne drugima u stanju

bliskom anarhiji (Milner, 1991). Pri tome, anarhični svetski sistem ima u određenoj meri i osobine haotičnog sistema, tako da bi se na njega mogla primenjivati i teorija haosa, pošto ima neke njegove karakteristike (O'Neill, 1990).

Sa druge strane, liberalizam je teorija zasnovana na nadi da primena razuma i univerzalnog morala na međunarodne odnose može dovesti do pravednijeg i kooperativnijeg sveta i da se međunarodna anarhija i rat mogu držati pod kontrolom putem institucionalnih reformi koje daju ovlašćenja međunarodnim organizacijama i zakonima.

Period u sledećih nekoliko decenija, usled opadanja liberalizma kao globalne ideologije, najverovatnije će oskudevati mirom, stabilnošću i legitimnošću, delimično zbog slabljenja SAD kao hegemonističke sile u svetskom sistemu, a šire, zbog krize u svetskom sistemu kao takvom, pri čemu ne treba potceniti ni druge činioce haosa – kao što je pandemija neke nove "crne smrti", koja menja ekonomske obrasce, opterećuje državne strukture, podstiče atmosferu uzajamne netrpeljivosti... (Valerštajn, 2005: 9, 29, 42 – 43). Nedavna pandemija COVID – a dobar je pokazatelj do čega sve može da dođe.

Po svemu sudeći, zbog impresivnog uspona Kine i obnove ruske moći, struktura međunarodnog sistema kreće se ka multipolarnosti, tako da će ovakav razvoj događaja u Vašingtonu vratiti realizam u pravi plan, budući da je nemoguće sprovoditi liberalnu hegemoniju kada u međunarodnom sistemu danas postoje i druge velike sile (Miršajmer, 2019). Posle nekoliko decenija pokazalo se da pokušaj liberalna hegemonija SAD u svetu ne funkcioniše i da je u nasleđe je ostavila beskorisne ratove, promašenu diplomatiju i narušen ugled.

Tako se ponovo pobudilo interesovanje za geopolitiku, sa teorijskog i praktičnog aspekta. Uopšteno govoreći, geopolitika razmatra načine na koje se međunarodni odnosi mogu razumeti na osnovu geografskih činilaca, ali ne samo fizičkih predela – prirodnih prepreka u vidu planina ili mreža rečnih tokova, na primer – već i klime, demografije, kulturnih oblasti i pristupa prirodnim resursima, tj. činilaca koji mogu imati važan uticaj na mnoge aspekte naše civilizacije, od političke i vojne strategije do društvenog razvoja, jezika, trgovine i religije (Maršal, 2019: xiv).

Geopolitika (kao teorijska i praktična disciplina) proučava povezanost geografije i države, tj. ona ukazuje na najefikasniju upotrebu geografskih činilaca radi formiranja, opstanka, trajanja i razvoja države [Kegli i Vitkof, 2009: 83]. Geopolitika može da se definiše i kao borba za kontrolu geografskih

entiteta sa međunarodnom i globalnom dimenzijom i za korišćenje takvih geografskih entiteta za ostvarivanje političke prednosti (Flint, 2022).

Teorija ciklusi moći; teorije ciklusa i tranzicije moći

Uloga teorije u nauci počiva na tri stuba – opis, objašnjenje i predviđanje (Bar – Yam, 1997: 688 – 689). Opis podrazumeva da teorija ima sposobnost da opiše postojeća posmatranja i fenomene. Objašnjenje implicira da teorija ima relativno jednostavan skup koncepata i relacija koje objašnjavaju preciznije ponašanja sistema, u odnosu na fenomene koji se samo opisuju, što je povezano sa predstavom o jednostavnosti naučnih teorija (i tzv. "Okamovom oštricom", koja zahteva da teorije budu što je moguće jednostavnije), ali i uz to da se, po mogućnosti, matematički modelira (eksperimentalni) fenomen. Predviđanje je povezano sa sposobnošću da se opiše postojeći fenomen, ali zahteva i da budu moguća jasna i proverljiva predviđanja teorije. Teorija se smatra, naročito, "slabom" ako ne može da bude proverena direktnim eksperimentalnim testovima. U suštini, teorija mora da pravi razliku između mogućih ishoda eksperimenta, čije implikacije ne bi mogle biti poznate na drugi način. U određenom smislu, što su predviđanja više neanticipirana (iznenađujuća), to je teorija korisnija.

Imajući gore navedeno u vidu, teorija ciklusa moći_(power cycle) u raznim varijantama u osnovi objašnjava promene relativne moći država u dugom vremenskom periodu, kao i uspon i pad pojedinih država kao velikih sila u međunarodnom sistemu (preko identifikovanja tzv. "kritičnih tačaka"), na bazi promene njihovog učešća u sistemu koje dovodi do strukturnih promena samog sistema u jedinstvenoj dinamici (Doran, 2000; Helm and Miller, 2020). Fundamentalni izvorni princip ciklusa moći je da se učešće u sistemu neke države (a time i njena relativna moć) povećava kada je njena stopa rasta viša od prosečne stope rasta sistema (s tim da u zavisnosti od teorijske verzije ima i drugih varijabli koje se uzimaju u obzir, kao što je broj stanovnika, troškovi za naoružanje, broj vojnika, primarna potrošnja energije, proizvodnja čelika i gvožđa, itd.). Pri tome, postoje nelinearni obrasci uspona i opadanja moći država koji dovode do promene same strukture međunarodnog sistema, tako da promene u relativnoj moći velikih sila utiču na sistem, ali i istovremeno i sam sistem utiče na njih, namećući im određena ograničenja, ali i mogućnosti.

Poslednjih decenija evidentan je brži rast zemalja u razvoju, a posebno Kine, i usporeni rast razvijenih zemalja, među njima i SAD, što je rezultiralo značajnom promenom njihovog učešća u svetskom BDP – u, što se

može dobro videti iz sledeće Tabele br. 1. Kakav je odnos potencijala G 7 razvijenih zemalja i BRIKS – a dat je u Tabeli br. 2.

Tabela br. 1.: Učešće (u%) pojedinih zemalja u svetskom BDP –u na bazi pariteta kupovne moći u 2000. i 2024.godini

	2000		2024
Razvijene zemlje (31)	56,3	Razvijene zemlje (42)	39,6
SAD	21,3	SAD	14,8
Zemlje u razvoju (141)	43,7	Zemlje u razvoju (155)	60,4
Kina	10,8	Kina	19,3

Izvor: IMF, *World Economic Outlook*, April 2001/**October 2025**

Tabela br. 2: Učešće (u%) pojedinih grupa zemalja u svetskom BDP – u*, izvozu i populaciji u 2024

	BDP	Izvoz robe i usluga	Populacija
Razvijene zemlje (42)	39,6	61,0	13,8
SAD	14,8	10,0	4,3
Nemačka	3,0	6,0	1,0
Francuska	2,2	3,3	0,9
Italija	1,8	2,4	0,7
V.Britanija	2,2	3,5	0,9
Japan	3,3	2,9	1,6
Kanada	1,3	2,3	0,5
Ukupno G 7	28,6	30,4	9,9
Zemlje u razvoju (155)**	60,4	39,0	86,2
Kina	19,3	11,8	17,6
Indija	8,2	2,6	18,2
Rusija	3,5	1,5	1,8
Brazil	2,4	1,2	2,7
J.Afrika	0,5	0,4	0,8
Ukupno BRIKS	33,9	17,5	41,1

Napomene: *BDP na bazi pariteta kupovne moći, ** Zemlje sa rastućim tržištima i zemlje u razvoju

Izvor: IMF, *World Economic Outlook*, October 2025, Washington DC, str.103.

U Tabeli br. 3. data je procena učešća pojedinih regiona i zemalja u svetskom BDP – u u periodu 1500 – 1998. iz koje se može videti kako se vremenom menja njihova pozicija. Evidentno je da je do 1820. Istok po privrednoj moći bio dominantniji od Zapada, da bi sa pretvaranjem Indije u koloniju V.Britanije (što je bila do 1947.) i podelom Kine na interesne sfere (a delimično i vojnom okupacijom) velikih zapadnih sila ove zemlje bile devastirane, da bi njihovim oporavak počeo tek pre nekoliko decenija. Takođe se dobro može videti uspon Zapadne Evrope (koji se poklapa sa periodom kolonijalizma i imperijalizma), ali i postepeno opadanje nakon Prvog svetskog rata, te uspon SAD između dva

rata i posebno nakon Drugog svetskog rata, te trend pada posle "naftnih šokova" iz sedamdesetih godina prošlog veka.

Tabela br. 3.: Procena učešće (u %) pojedinih zemalja i regiona u svetskom BDP – u, 1500 – 1998

	1500	1600	1700	1820	1870	1913	1950	1973	1998
Zapadna Evropa	17,9	19,9	22,5	23,6	33,6	33,5	26,3	25,7	20,6
Istočna Evropa	2,5	2,7	2,9	3,3	4,1	4,5	3,5	3,4	2,0
Rusija/SSSR	3,4	3,5	4,4	5,4	7,6	8,6	9,6	9,4	3,4
SAD	0,3	0,2	0,1	1,8	8,9	19,1	27,3	22,0	21,9
Japan	3,1	2,9	4,1	3,0	2,3	2,6	3,0	7,7	7,7
Kina	25,0	29,2	22,3	32,0	17,2	7,9	4,5	4,6	11,9
Indija	24,5	22,6	24,4	16,0	17,2	7,6	4,2	3,1	5,0
U % u BDP sveta	76,7	81,0	80,7	85,1	90,9	83,8	78,4	75,9	72,5

Izvor: Maddison, A., (2006), *The World Economy: Volume 1. A Millenial Perspective; Volume 2. Historical Statistics*, OECD, Paris, str. 263

U vezi sa teorijom ciklusa moći pojavljuju se brojna pitanja: Da li je rat neophodan da bi se restrukturirala svetska moć u istorijskim periodima transformacije međunarodnog sistema? Ako je strukturna promena neophodna, da li je veliki rat neizbežan? Da li je veliki rat Makjavelistički instrument prinude neophodnog restruktuiranje odnosa u svetu i kreiranja novog međunarodnog sistema, koji će kasnije i sam biti, usled dalje promene strukture, transformisan u neki drugi sistem. U svakom slučaju, velike sile uglavnom vode različitu spoljnu politiku u zavisnosti od toga da li se nalaze u fazi uspona, zenita ili opadanja relativne moći.

Da li prethodna strukturna transformacija postojećeg sistema (nužno) dovodi do velikog rata nakon koga se uspostavlja novi sistem (Tridesetogodišnji rat – Vestfalski mir 1648, Napoleonovi ratovi – Bečki kongres 1815, Prvi svestki rat – Verajski mirovni sporazum 1919, Drugi svetski rat – Sporazum iz Jalte i Potsdama 1945) ili je moguća mirna promena – "mirna tranzicija" (pad Berlinskog zida 1989., rasformiranje Varšavskog pakta i raspad SSSR – a 1991)? Za sada je više dokaza u prilog prve teze, odnosno da su velike strukturne promene u sistemu vesnik velikih oružanih sukoba i kasnijeg uspostavljanje novog sistema.

Teorija ciklusa moći je donekle povezana sa teorijom tranzicije moći (obe spadaju u tzv. "realne" teorije) s tim što se akcenat stavlja na neke druge aspekte. Pojednostavljeno prikazano ona polazi od toga da je svetski poredak

hijerarhijski organizovan na bazi moći, tako da je na vrhu dominantna država – hegemon, zatim slede države koje su velike sile, pa zatim srednje i male država po moći (Kugler i Organski, 1989). Dominantna država oblikuje vladajući svetski poredak, uz pomoć velikih sila koje su zadovoljne svojom pozicijom u tom poretku i zajedno nastoje da održe status quo. Kako vremenom raste moć pojedinih velikih sila one postaju sve više nezadovoljne svojom pozicijom u svetskom poretku (i neto koristima koje od toga imaju) i nastoje da je poboljšaju, postajući na taj način "izazivači" dominantne države. Stepem "zadovoljstva" pojedinih država velikih sila postojećim poretkom određuje da li će doći do konflikta ili će se održati mir. Mir u svetskom poretku zavisi od toga da li će dominantna država moći sama da ga održi ili će to učiniti uz podršku (u vidu vojnog saveza ili neke vrste aljanse) velikih sila koje su zadovoljne distribucijom neto koristi koje imaju od tog poretka.

Do velikog konflikta dolazi kada neka država velika sila u usponu moći ("izazivač") koja je postala nezadovoljna postojećim poretkom, i svojim (neto) koristima od njega, pokuša da se priključi dominantnoj državi ili čak da je zameni, kako bi ona bila ta koja će bitno uticati na oblikovanje (novog) pretka. Država "izazivač" može da uđe u konflikt sa dominantnom državom kada se oseti dovoljno moćnom za to, ali i dominantna država može da povede "preventivni" rat protiv "izazivača" dok još nije stekao dovoljnu moć da je smeni i da na taj način, bar za neko vreme, zadrži status quo u poretku koji joj donosi neto koristi.

Ako se ova teoretska koncepcija svede na realni nivo, onda bi uloge bile sledeće: SAD su još uvek dominantna država, ali sa moći u opadanju, države Zapada koje su velike sile (V.Britanija, Francuska, Neačka, Kanada, Japan i dr.) koje su zadovoljne svojim neto koristima od poretka podržavaju SAD i postojeći poredak i spremne su da pomognu SAD u njegovom održavanju (uključujući i vojne saveze NATO i ANZUS). Kao potencijalni "izazivač" se od država velikih sila pojavljuje Kina i (donekle) Rusija, dok je Indija još uvek tek na putu da postane velika sila, a druge zemlje van Zapada imaju vrlo različite interes, i uglavnom nisu voljne da se otvoreno konfrontiraju sa SAD i njenim saveznicima. Znači, "izazivač" nema još uvek institucionalizovanu i strukturiranu alijansu i u tom pogledu ne treba u sadašnjem trenutku precenjivati domete BRIKS – a, što se često čini.

Čak je pre realna situacija da je Kina, za sada, relativno "zadovoljna" postojećim poretkom i nastoji da ostvari što veće neto koristi od njega, uz pokretanje inicijativa preko BRIKS – a, ili samostalnih akcija kao što je "Pojas i put", te privredne i infrastrukturne saradnje sa čitavim nizom zemalja Azije, Afrike i L.Amerike, kako bi ojačala svoju poziciju i sačekala "pravi trenutak".

Da li će to SAD dozvoliti ili će pokrenuti "preventivni rat" (npr. zbog tenzija oko Tajvana) ostaje da se vidi. Paradoksalno je da je Kina, za sada, izgleda više "zadovoljna" potojećim poretkom od SAD koje u poslednje vreme nizom unilateralnih akcija nastoje da ga izmene i "poprave" u svoju korist. [Yilmaz and Xiangyu, 2019].

Zbignjev Bžežinski je još pre više godina napisao: "Kinezi su strpljivi i račundžije, ali da se može očekivati da će u nekom momentu nastati antiamerička koalicija predvođena Kinom u Istočnoj Aziji i Rusijom u Evroaziji. Ona bi se potom mogla osloniti na Iran. Ova kolaicija ne bi bila napravljena zbog ideologije već zbog zajedničke muka. Ona bi po obimu i veličini podsećala na raniji izazov kinesko – sovetkog bloka, mada bi ovog puta Kina bila najverovatnije lider, a Rusija sledbenik" (Bžežinski, 2009; Bžežinski, 2001). Po njemu, ovakav scenario SAD moraju po svaku cenu da spreče, i dodao je i da: "Amerika i Japan, zajedno sa proširenom atlantskom zajednicom, imaju još dovoljno vremena da angažuju i Kinu u odgovorne zajedničke poslove na nivou globalnog upravljanja". Možda bi bilo dobro da se ovaj savet poslušao, ali, to bi značilo i značajne promene u svetskom sistemu, za šta SAD, ni zapadni saveznici, izgleda da nisu spremni.

Džozef Naj, politikolog retkog teorijskog i praktičnog iskustva (istaknuti profesor na Harvardskom univerzitetu, dekan Kenedijeve škole za državnu upravu, zamenik državnog podsekretara za bezbednost, predsednik Nacionalnog obaveštajnog saveta, pomoćnik ministra odbrane za međunarodne poslove...) u svom delu *Budućnost moći* izeo je sledeća zapažanja koja bi trebalo imati u vidu: (1) Uz sva pomodna predviđanja da će Kina, Indija ili Brazil prevazići SAD u narednim decenijama, veća opasnost možda vrebja od savremenih varvara i nedržavnih aktera; (2) Većina trenutnih predviđanja o promeni globalne ravnoteže moći zasniva se prvenstveno na jednom činiocu – projekciji rasta bruto nacionalnog proizvoda raznih zemalja, ali ove projekcije ne uzimaju u obzir druge dimenzije moći; (3) Kina verovatno neće uskoro postati ravnopravni takmac SAD na globalnom planu što ne znači da ona neće moći da izazove SAD u Aziji; (4) BRIKS je zapravo porast resursa kojima raspolaže Kina; (5) Problem Američka moć je propadanje na domaćem planu; (6) Malo je verovatno da će SAD propasti poput antičkog Rima ili čak nadmašene od strane neke druge države, uključujući i Kinu – prva polovina 21. veka sigurno neće biti "postamerički svet", ali SAD će biti potrebna strategija "pametne moći" da se izbori sa "usponom drugih" – kako država tako i nedržavnih aktera. (Naj: 2012: 11, 203, 224, 278)

Ipak, prema jednoj analizi sadašnjeg stanja međunarodnog sistema eksperata američke RAND korporacije iz 2020., rat između velikih sila (pre svega SAD

i Kine, usled opadanja relativne moći prve i porasta relativne moći druge) je vrlo moguće (od 2025.) do 2040. (Helm and Miller, 2020).

Uostalom, vrhovni komandant NATO – a za Evropu general Aleksus Grinkijevič na Konferenciji o odbrani u Visbadenu u julu 2025., ocenio je da SAD i EU imaju godinu dana da se pripreme za potencijalni globalni oružani sukob sa Kinom i Rusijom, koje bi mogle da udare istovremeno i koordinirano već 2027. (*Politika*, 20.7.2025)

Današnji svet nije više bipolarni svet iz doba Hladnog rata, a ni unipolarni svet sa dominacijom SAD, već (sve više liči na) multipolarni svet tj. sistem sa više od dva dominantna centra moći, s tim što se SAD izgleda ne mire sa novom realnošću (Kegli i Vitkof, 2009: 207 – 209). Multipolarni svet i na bazi toga redefinisani sistem međunarodnih odnosa 21. veka je svet ustrojen sasvim drugačije od prethodnog rasporeda ravnoteže sile u kome jedna (unipolarnost) ili dve (bipolarnost) zemlje poseduju ogromnu moć. To zahteva stalno vođenje računa o vojnoj bezbednosti i politici ravnoteže sile, uz sve veću brigu o ekonomskim odnosima između velikih sila. Vođenje multipolarne politika je vrlo izazovno kada se uzme u obzir uzajamno dejstvo vojnih i ekonomskih faktora u postojećem poretku velikih sila. U takvom sistemu, biće teže razlikovati prijatelje od neprijatelja jer će saveznici u oblasti vojne bezbednosti verovatno biti suparnici u ekonomskim odnosima.

Već pomenuti Džozef Naj dao je ocenu sadašnjih odnosa u svetu koja sublimirano glasi: "Svet nije ni unipolarni, ni multipolarni, niti haotičan – on je sve troje istovremeno. U toku su dve velike promene: (1) tranzicija moći između država i (2) rasipanje moći koja prelazi sa država na nedržavne aktere. Tranzicija moći s jedne dominantne države na drugu poznato je istorijsko zbivanje, ali rasipanje moći je proces novijeg datuma. Države će ostati vladajući akteri na svetskoj pozornici, ali će im pozornica biti mnogo zakrčenija i teža za kontrolisanje (Naj: 2012: 14, 143 – 144, 254)

Nije dobro organizovano Persijsko carstvo prouzrokovalo pad velike imperije Rima, već su to učinili varvari, a njihov savremeni ekvivalent su teroristi, pri čemu se procenjuje da ozbiljan teroristički napad može da organizuje šezdesetak ljudi, pod uslovom da su dovoljno motivisani, hrabri i sposobni (ili, suprotno, fanatično odvažni i srećni) (Kuper, 2007: 15, 74). Podsetimo se samo da je u terorističkim napadima na zgrade Svetskog trgovinskog centra u Njujorku i Pentagon 11.9.2001., koji su definitivno dugoročno promenili svet, direktno učestvovalo (bar po zvaničnoj verziji) svega 19 terorista.

Trka u naoružanju

Majkl Men britansko – američki profesor u svom obimnom delu *Izvori društvene moći* identifikovao je 4 glavna izvora društvene moći: (1) ideološka moć, (2) ekonomska moć, (3) vojna moć i (4) politička moć (Mann, 2013: 1 – 2). Međutim, vojna moć je ona koja je oduvek izazivala najveće strahopoštovanje i zato sve države nastoje da se naoružaju.

Luis Ričardson britanski fizičar, meteorolog, psiholog i pacifista, primenio je matematiku i kvantitativne modele za bolje razumevanje oružanih sukoba i trke u naoružanju (kvantitativno merenje rizika rata), tzv. "spirala smrti" – povećanje naoružanje jedne zemlje dovodi do povećanja naoružanja druge zemlje [Richardson, 1960]. Njegova statistika većih međunarodnih sukoba (ukupno 315) pokriva period od 1820 do 1950. Zaključio je da se ratovi odvijaju uglavnom između susednih država (pri čemu su "velike sile" efektivno "svačiji sused"), i da su češći među zemljama koje imaju različite religije, ali na osnovu podataka koje je sakupio nije u potpunosti potvrdio svoju hipotezu da je "trka u naoružanju" primarni uzrok rata. Međutim, zaključio je da je "haos" još uvek dominantan faktor u objašnjavanju velikih svetskih ratova (Hayes, 2002).

Prema podacima Stokholmskog međunarodnog instituta za proučavanje mira (SIPRI) između 2015. i 2024. vojni izdaci u svetu su porasli u proseku za 37%, od čega najviše u Evropi, čak za 83% (samo u 2024. za 17%) i Aziji i Okeaniji za 46% [SIPRI Yearbook 2025: 4]. U 2024. (pored Rusije i Ukrajine) vojni troškovi su značajno porasli u Rumuniji (43%), Holandiji (35%), Švedskoj (34%), Poljskoj (31%) i Nemačkoj (28%).

U 2024. najveće izdatke za naoružanje (u milijardama dolara) imale su SAD (997), Kina (314), Rusija (149), Nemačka (88,6), Indija (86,3), V.Britanija (81,8) i S.Arabija (80,3) (SIPRI Fact Sheet, April 2025:5). Ukupni izdaci za naoružanje u svetu 2024. bili su 2.718 milijardi dolara ili 2,5% svetskog BDP - a.

Proizvodnja oružja je vrlo profitabilna. Najveće prihode (u 2023) od prodaje oružja u svetu (prvih pet) ostvarile su firme iz SAD (u milijardama dolara) i to Lockheed Martin (60,8), RTX - Raytheon Technologies (40,7), Northrop – Grumman (35,6), Boeing (31,1), General Dynamics (30,2) [SIPRI Yearbook 2025:5]. Ali, oružje mora negde i da se troši, da bi se proizvodilo novo oružje.

Austrijski načelnik generalštaba Konrad fon Hecendorf (Conrad von Hötzendorf) posmatrao je pred početak Prvog svetskog rata vojnu moć kao

kapital koji je beskoristan ukoliko nije investiran u rat i osvajanja, što je sublimirao u izjavi: "Novac potrošen na ratnu moć je izgubljen novac, ako ratna moć nije upotrebljena za postizanje političkih prednosti. U nekim slučajevima će jednostavno pretnja biti dovoljna da ratna moć postane korisna, a u drugom slučaju pobediti se može samo borbenom upotrebom same ratne moći, to jest ratom preduzetim na vreme. Ukoliko se propusti taj trenutak, kapital je izgubljen. U tom smislu, rat postaje veliki finansijski poduhvat države" (Volc, 2008: 2008).

U skladu sa tim, mnogi smatraju da glavni uzroci rata leže u ekonomiji [Volc, 2008: 30]. Pošto je glavni cilj ekonomske aktivnosti povećanje bogatstva, koje može biti stečeno i ratom, to u svakoj državi ima onih (staleških i poslovnih) krugova koje "pritiskaju" državu da povede rat, smatrajući da se na taj način može steći veće bogatstvo nego što bi moglo biti stečeno u uslovima mira. Sa druge strane, ratovi uništavaju kapital (prirodni, proizvedeni i ljudski) koji stvara bogatstvo, preusmeravaju resurse u destruktivne namene (uništavanje imovine i ubijanje), čija alternativna upotreba u produktivne namene bi donela blagostanje, a ujedno dovode do zagađenja životne sredine sa dalekosežnim posledicama (Pinker, 2019: 155 – 156).

Termin "vojnoindustrijski kompleks" je svojevremeno skovao američki predsednik Dvajt Ajzenhauer da opiše koaliciju između velikih kompanija proizvođača oružja, vojne birokratije i visokih državnih zvaničnika koja promoviše izdatke za odbrambene troškove u svrhu profita i moći (Kegli i Vitkof, 2009: 664 – 665). Inače, prvobitna Ajzenhauerova kovanica je bila: "vojno – industrijsko – kongresni kompleks" ("military – industrial – congressional complex"), ali je ovu poslednju odrednicu izostavio na predlog svojih savetnika zbog mogućih političkih posledica (Mann, 2013: 30).

Ratovi i izvoz oružja su veliki biznis, a paradoksalno je da su među najvećim kupcima oružja koje izvoze SAD i druge zemlje Zapada koje javno promovišu demokratiju i ljudska prava u svetu, upravo države i vojni režimi koje se ne mogu pohvaliti nekom ostvarenjima na tom planu, ali su zato dobri kupci.

Teorija odvrtaćanja i uzajamno zagantovano uništenje

Svetski poredak nakon Drugog svetskog rata, u periodu tzv. Hladnog rata, zasnivao se na ravnoteži moći SAD i SSSR – a u nuklearnom naoružanju i mogućnosti uzajamnog uništenja u slučaju njegove upotrebe ("ravnoteža straha") – za koji je skovan simboličan naziv "uzajamno zagantovano uništenje" (mutually assured destruction – MAD; ova skraćenica na engleskom jeziku znači: "lud" ili "mentalno bolestan") (Mann, 2013). Razorna moć nuklearnog naoružanja imala je "snagu odvrtaćanja", pa i ako su se dve tadašnje

supersile sukobljavale to nisu bili direktni sukobi, već preko "posrednika" i konvencionalnim naoružanjem.

Hladni rat se završio, SSSR – a više nema, ali nuklearno oružje je ostalo, međutim, pojavile su se nove nuklearne sile, a ima i još onih koje to pokušavaju da budu. Početkom 2025. godine nuklearni aresenal je izgledao sledeće (u zagradi su brojevi nuklearnih oružja): SAD (5.177), Rusija (5.459), V.Britanija (225), Francuska (290), Kina (600), Indija (180), Pakistan (170), Severna Koreja (50) i Izrael (90); sve zajedno 12. 241 komada nuklearnog oružja, od čega se 9.614 smatra da su potencijalno operativno raspoloživa (*SIPRI Yearbook 2025*).

Treba imati u vidu procene da SAD imaju oko 100 nuklearnih bojevih glava raspoređenih u svojim vojnim bazama na teritoriji Evrope (u Belgiji, Nemačkoj, Holandiji i Italiji) i Turskoj, a možda i još negde drugde van SAD (Južna Koreja je 1953. potpisala dogovor o "atomske zaštiti" sa SAD, dok su SAD od 1958. do 1974. imale atomsko oružje na Tajvanu, kao i Filipinima 1957 – 1977.) (Vlahović, 2025).

Američki politički aktivista, uzbunjivač i ekonomista Daniel Ellsberg u svojoj knjizi *Mašina sudnjeg dana: ispovest planera nuklearnog rata* (2017) izneo je zastrašujuće procene iz 1961. o broju žrtava od potencijalnog američkog nuklearnog prvog udara na "sovjetsko – kineski" blok (SSSR i njegove partnere iz Varšavsko pakta i Kinu). Procene su bile da će od samog udara i njegovih neposrednih posledica (vatrene oluje i sl.) biti oko 600 miliona žrtava, a moguće i više od jedne milijarde (što je u to vreme bilo oko jedna trećina svetske populacije) (Ellsberg, 2017). U ovoj proceni Pentagon nije uzeo u obzir indirektnu posledicu dima od vatre prouzrokovane nuklearnim udarom koji bi otišao u atmosferu i doveo do hlađenja temperature, da bi i od toga gajenje brojnih useva od kojih zavisi ishrana ljudi i životinja biljojeda bilo dovedeno u pitanje, a time ugrožen i njihov opstanak u regionima (Afrike i Amerike) pošteđenih u neposrednom nuklearnom udaru. Sama mogućnost da neko u današnje vreme, kada je nuklearno oružje toliko usavršeno u svojoj razornoj moći, razmišlja o njegovoj upotrebi, opominjuće su i zastrašujuće [Ramzey, 2022]. Ali, ono i dalje ostaje "osiguranje" ne samo za velike sile nego i za one male (slučaj Severne Koreje) i iz te perspektive realna je ocena da bi Gadafi da je posedovao nuklearno oružje, po svoj prilici, i danas vladao Libijom (Miršajmer, 2019).

Prema jednom istraživanju (sa kompjuterskim simulacijama) direktni efekti ograničenog nuklearnog rata između Indije i Pakistana (kome bi Pakistan ispalio svih 250 raspoloživih nuklearnih projektila a Indija 150 projektila, ostavljajući "rezervu" za slučaj da dođe da napada od strane Kine) bio bi

između 50 i 125 miliona ljudskih žrtava, u zavisnosti da li bi se koristile nuklearne bojeve glave od 10, 50 ili 100 kilotona (1 kiloton ima eksplozivnu moć ekvivalentnu 1000 tona TNT - a), uz veliki broj povređenih, uništavanje čitavih gradova i velikih delova energetske i transportne infrastrukture (Robock, et al. 2019). Pri tome, klimatski efekti dima (tzv. nuklearna zima) koje bi proizveo ovaj rat ne bi bili ograničeni samo na životnu sredinu Indijskog potkontinent i već bi imali globalne razmere.

Inače, oružni sukob ovde dve zemlje je vrlo verovatan (već su vodile već konvencionalne ratove 1947, 1965, 1971 i 1991), da bi se ponovo sukobile 2025. (paradoksalno je da je u navedenom radu koji je pisan 2019. scenario bio da će nuklearni rat dogoditi 2025.).

Oružani konflikti

Prema anketiranim ekspertima za *Globalni izveštaj o riziku u 2025 (The Global Risk Report 2025)* Svetskog ekonomskog foruma (WEF) oružani konflikti (međudržavni oružani konflikti, ratovi preko posrednika – tzv. "proksi" ratovi, građanski ratovi, državni udari, terorizam i sl.) su rangirani na prvom mestu kao aktuelan tekući veliki globalni rizik (rizik čije nastupanje bi imalo veliki negativni uticaj na svetski BDP, veliki deo svetske populacije, ali i prirodne resurse), a zatim slede ekstremne vremenske nepogode i geoekonomske konfrontacije (sankcije, carine, trgovinska ograničenja, kontrola investicija, transfera tehnologije i novčanih transfera) (WEF, *GRR 2025*: 7, 75 – 76).

Procene su da globalni konflikti "koštaju" svet oko 13,5% njegovog BDP – a, a ne treba potcenjivati ni negativan efekat raznih novih trgovinskih ograničenja, koja se sve češće i brže uvode (ali se vrlo sporo ukidaju) kojih je u 2023. bilo 3.332, a u 2024. preko 3.000 [Moritsch, 2025: 3 - 4]. U 2024, prema podacima Stokholmskog međunarodnog instituta za proučavanje mira (SIPRI) bilo je 49 oružanih konflikata u svetu (od čega 5 velikih konflikata) u kojim je poginulo prema procenama 239.000 ljudi. (*SIPRI Yearbook 2025*: 4).

Centar za preventivnu akciju američkog Saveta za spoljne poslove u svom izveštaju o prioritetima prevencije u 2025. identifikovao veliki broj kriznih žarišta u svetu, sa različitim verovatnoćama eskalacije i posledicama po bezbednosne interese SAD, među kojima su, uz prioritete kao što je Pojas Gaze i Zapadna obala, Ukrajina, Iran – Izrael, nalaze još Meksiko, Haiti, Liban, Moldavija, Gruzija, Kina – Tajvan, Sudan, Somalija, Avganistan, Pakistan – Indija, Pakistan – Avganistan, područja naseljena kurdsom populacijom (Turska, Sirija, Irak), region Sahela (naročito Burkina Faso, Mali i Niger), ali druge zemlje i regioni zbog slabih vlada, unutrašnje nestabilnosti i teritorijalnih

sporova sa susedima (Nigerija, DR Kongo, Mozambik, Etopija, Libija, Bangladeš, Mijamar... (Council for Foreign Relations, 2025).

SAD su dva poslednja veka vojno učestvovala u najviše oružanih konflikata u svetu. U izveštaju stručnih službi za Kongres SAD 2023. navedeno su na više od 50 strana (sitnim slovima) sve epizode angažovanja vojnih snaga SAD (bar onih za koje javnost sme da zna) od 1798. do aprila 2023. u "situacijama vojnih konflikata ili potencijalnih konflikata da bi se zaštitili građani SAD ili interesi SAD" [Torreon and Plagakis, 2023]. Radi se oko 300 epizoda vojnog angažovanja SAD u inostranstvu, pri čemu je poslednjih decenija karakteristično da se često simultano vodi i po nekoliko vojnih operacija istovremeno. Praktično, SAD su od svog osnivanja vrlo malo vremena proveli bez nekog vida vojnog angažovanja u inostranstvu. Možda ne bi bilo preterano reći i da SAD "žive od rata", jer su najveća svetska sila i hegemon postale upravo zahvaljujući velikim svetskim ratovima, mada su deo tog statusa izgubile poslednjih decenija u seriji "malih" ratova, počev od onog u Vijetnamu, pa do "rata protiv terora" u Avganistanu i Iraku, i novijih vojnih angažovanja manjeg intenziteta širom sveta.

Ali "imperija SAD" ima više od 700 vojnih baza (za koje se zna) širom sveta, u preko 80 zemalja, sa vojnicima i opremom spremnom za angažovanje u svakom trenutku ako se to u Vašingtonu proceni da je potrebno [Ganzer, 2018: 40 - 41]. Čalmers Džonson profesor političkih nauka je svojevremeno rekao: "Postojala su vremena kada je bilo moguće utvrditi razmere imperije na osnovu broja kolonija – američka verzija kolonija su vojne baze" [Johnson, 2007: 138].

Sa druge strane postavlja se pitanje: ako na svojoj teritoriji imate strane vojne baze sa hiljadama, pa i desetinama hiljada stranih vojnika sa savremenim naoružanjem, uključujući možda i nuklearno naoružanje, gde su te baze praktično eksteritorijalne i u njima na osnovu sporazuma (ili bez njega) ne važe zakoni domicilne zemlje, gde domicilne vlasti ne odlučuju o upotrebi tih vojnih snaga (pa čak i ne moraju o tome ni biti obaveštene), a koje mogu biti upotrebljene protiv neke treće zemlje, čime domicilna zemlja baza iz kojih se izvode operacije postaje legitimna vojna meta, ili čak mogu biti upotrebljene protiv vlasti i /ili naroda domicilne zemlje – koliko je ta zemlja STVARNO suverena!? Na primer, juna 2025. Iran je u znak odmazde zato što su SAD bombardovale njegova nuklearna postrojenja izvršio raketni napada na veliku američku vojnu bazu u Kataru.

Manuel Kastels smatra da su u razvijenim demokratskim zemljama, u vezi sa uslovima neophodnim da bi jedan rat bio prihvatljiv za njihovo društvo izvedena tri osnovna zaključka: (1) rat ne treba da uključuje obične građane,

što znači da ga vodi profesionalna vojska, tako da obavezna regrutacija bude rezervisana samo za izuzetne okolnosti, koje se smatraju malo verovatnim; (2) trebalo bi da rat bude kratak, čak i trenutani, kako bi se izbegle dugotrajne posledice tošenja ljudskih i ekonomskih resursa, ali i dovođenje u pitanje opravdanosti vojne akcije; (3) trebalo bi da rat bude čist, hirurški, s tim da se uništavanje, čak i neprijatelja, drži u razumnim granicama i što je više moguće skriveno od očiju javnosti, čime se uspostavlja bliska veza između baratanja informacijama, kreiranja slika i vođenja rata (Kastels, 2018). Jednom rečju, to bi trebalo da bude neka vrsta "instant ratova". Ali, da li je ova kombinacija "tri u jedan" uvek moguća?

Put u rat

Teoriju zavisnosti od izabranog puta – "staze" (path dependence theory) koja bi se mogla opisno prevesti i kao teorija zavisnosti od početnog izbora polazi od toga da inicijalne (početne) odluke mogu sve više i više da ograničavaju sadašnje i buduće izbore (Pierson, 2009). Ona predstavlja ograničenje izbora u odlučivanju u društvenom ili fizičkom sistemu – dok izbor nije na samom početku ograničen, postaje sve ograničeniji u procesu koji sledi odabranu "stazu", pošto se opseg mogućih opcija smanjuje i na kraju postaje fiksiran, a povratak na "početak" je težak (izgubljeno vreme, učinjeni troškovi, inercija, i sl.), ako ne i nemoguć.

Model "puta u rat" (paths of war), koji neki nazivaju i teorijom "koraka do rata" (steps – to – war theory) koristi se kao način da se tretira sled događaja koji vode do određenog rata, ili možda za alternativnu kauzalnu interpretaciju, određenog rata. Ovaj pristup sugerise da do rata dolazi serijom koraka koji povećavaju neprijateljstvo između država i na kraju se završavaju ratom. Strategija politike sile (moći) koju države primenjuju, dugotrajno rivalstvo između država i ponovljene krize, domaći "tvrdokorni" političari (hardlajneri) na vlasti, alijanse (u smislu vojnih saveza) i trka u naoružanju, sve su to važni koraci na putu u rat (Vasquez, 1993).

Ne bi bilo preterano reći da su svi navedeni uslovi u sadašnjem trenutku uglavnom manje ili više ispunjeni i ostaje da vidimo da li će, možda, Rusko – Ukrajinski rat, prerasti u rat za prevlast u svetskom sistemu, ili se "čeka" Kina. Ne treba sumnjati da sve strane već duže vremena prave različite alternativne scenarije i strategije, kao i moguće odgovore.

Na primer, RAND korporacija (koja je praktično "trust mozгова" SAD) u jednoj ovogodišnjoj analizi mogućih 9 scenarija za razne vrste sukoba SAD i Kine (od kojih nijedan nije totalan globalni nuklearni rat) navela dva interesantna scenarija (5. i 6.). Prvi scenario je da se Ruska federacija raspala na

evropski deo Rusije sa vladom koju podržavaju SAD i saveznici i azijski deo Rusije sa vladom koju podržava Kina (Predo, et al., 2025). SAD i Kina šalju svoj vojni personal kao podršku njihovim tamošnjim "proksijima", ali ne mogu da spreče nuklearni (i biološki) rat između sukobljenih strana, iako njihovi "mentori" (SAD i Kina) preferiraju deeskalaciju. Drugi scenario je rat između Kine i SAD, zbog kineske invazije Tajvana, u kome obe strane koriste konvencionalne dalekometne projekte da selektivno gađaju ograničeni ciljevi (kao što je infrastruktura i kulturni spomenici) na teritoriji suparnika, da bi se u ovom "nadmetanju" pokazala odlučnost i naterala druga strana da pristane na ustupke.

Borba za resurse

Zašto su neke zemlje, na izgled ne toliko atraktivne po mnogim svojim karakteristikama, vrlo važne u svetskim razmerama. Odgovor je jednostavan – zbog svog prirodnog bogatstva. Zašto je DR Kongo (bivši Zair) važan? Zato što je 2021. u njemu izvađeno 72,1% sve rude kobalta u svetu, a njegove rezerve ove rude se procenjuju na 48,2% ukupnih svetskih rezervi. Zašto je Gvineja bitna? Zato što je 2021. u njoj izvađeno 22,4% sve rude boksita u svetu i što se rezerve boksita u ovoj zemlji procenjuju da iznose 23,9% svih rezervi boksita u svetu. Zašto je Čile važan? Zato što je u njemu 2021. izvađeno 26,5% sve rude bakra u svetu, a čileanske rezerve ove rude se procenjuju da su 21,3% ukupnih svetskih. Zašto je Indonezija važna? Zato što je u njoj 2021. izvađeno 38,1% sve rude nikla u svetu, a indonežanske rezerve te rude su 21% ukupnih svetskih rezervi (U.S.Geological Survey, 2023: 41, 61, 62, 123). Moglo bi još mnogo da se nabraja.

Prema podacima OPEC – u zemlje sa najvećim dokazanim rezervama nafte u svetu u milijardama barela (1 barel = 159 litara) su 2020. bile: Venecuela (303,5), S.Arabija (261,6), Iran (208,6), Irak (145,0), Kuvajt (101,5), UAE (107,0), Rusija (80,0), Libija (48,4), SAD (44,5) i Nigerija (36,9). [OPEC, 2021: 22]. Od svih dokazanih rezervi u iznosu od 1.548,6 milijardi barela zemlje OPEC –a raspolagale su sa 79,9%, a gledano regionalnu na Bliskom Istoku se nalazilo 48,3%. Zemlje sa najvećim dokazanim rezervama prirodnog gasa u svetu u milijardama kubnih metara (1 kubni metar = 0,858 metričkih tona) u 2020. (ukupno 206.683 milijardi kubnih metara) bile su: Rusija (48.938), Iran (34.077), Katar (23.831) i Turkmenistan (15.365) (OPEC, 2021: 76).

Ako se analizira publikacija američkoj ministarstva unutrašnjih poslova i njihove geološke službe videće se da su razvijene zemlje generalno siromašne metalima i mineralima, bar što se tiče dokazanih rezervi, i ne spadaju u neke značajnije proizvođače, sa izuzetkom Australije, Kanade i donekle SAD, i da

se za druge razvijene zemlje mogu vremenom pojave problemi u snabdevanju "kritičnim metalima i mineralima" (U.S. Department of the Interior & U.S. Geological Survey, 2023). Sa druge strane, Rusija i Kina, kao i jedan broj zemalja u razvoju su glavni proizvođači/snabdevači fosilnim gorivima i mnogim metalima i mineralima i imaju relativno velike dokazane rezerve.

Geoekonomska fragmentacija svetske privrede i međunarodne razmene je sve prisutnija i izvesno je da će se nastaviti, što će otežati mnogim zemljama snabdevanje čitavim nizom proizvoda i usluga, ali i njihovo poskupljenje, mada tome neće sve zemlje u svetu biti podjednako pogođene (Hakobyan, et al., 2023; Baba, 2023; Alvarez, et al. 2023). Već se užurbano prave hipotetičke simulacije kako bi pojedini privredni i trgovački blokovi izgledali (najčešće SAD + EU blok/ Rusija + Kina blok, sa njima bliskim državama i "ostatkom sveta" i kakve bi efekte imalo na njihove međusobne privredne odnose, ali i na zemlje koje bi ostale van ovih blokova. Na primer, prema jednoj analizi koja je obuhvatala 3 najveća svetska proizvođača 40 važnih proizvoda za svetsku privredu Kina se nalazila među tri vodeća proizvođača kod 25 proizvoda (od toga kod 18 je bila na prvom mestu), Rusija je to bila kod 10 proizvoda, Australija kod 9 proizvoda i SAD kod 7 proizvoda (Alvarez, et al. 2023).

Posebno se kritično može ubrzo pokazati snabdevanje tzv. "retkim elementim" (litijum, cezijum, berilijum, tantal, vanadijum, titan, molibden, galijum, indijum, germanijum, telur, talijum,...), ali i nekim metalima i mineralima (antimon, magnezijum, volfram, kobalt, grafit, hrom, mangan, cink, nikal, boksit...). Digitalizacija svetske privrede drastično povećava tražnju za raznim retkim metalima i mineralima, a sa druge strane povećava se problem sa elektronskim otpadom.

Kritične sirovine važne su za odbrambenu moć, a Kina i Rusija (ali i Južna Afrika, DR Kongo još neke zemlje) su njihovi glavni snabdevači, s tim što kod nekih Kina ima praktično monopol (Hackett, et al., 2025). Na primer, avioindustrija u SAD zavisi 100% od Kine u pogledu snabdevanja galijumom,. Posebno su kritični tzv. "elementi retke zemlje" (rare – earth elements - REEs) gde se procenjuje da Kina obezbeđuje preko 60% svetske primarne proizvodnje. Sa druge strane, SAD za proizvodnju samo jednog njihovog F – 35 borbenog aviona treba ekvivalent od više od 400 kg ovih elemenata, a kod drugih borbenih sistema još i više. Za EU je situacija u pogledu snabdevanja ovim elementima više nego kritična. Ujedinjene Nacije smatraju da su ovi retki metali važan izvor mogućnosti da neke zemlje u razvoju obezbede svoj održivi razvoj zato što će njihova tražnja (i cena) značajno rasti (UN, 2025: 43 – 89).

Već su mnogi poznati naučnici postavili pitanje da li akumulacija proizvedenog i ljudskog kapitala, kao i tehnološke promene mogu da

adekvatno kompenziraju nestajanje prirodnih resursa, kako bi se mogao bezbediti održivi razvoja za rastuću populaciju (Arrow, et al, 2004). Čovek jednostavno previše troši prirodu (prirodne resurse). U tome prednjače industrijski razvijene zemlje. One na svetskom nivou troše više od 60% minerala koji nisu goriva, 58% nafte i oko 50% prirodnog gasa i imaju veliki i stalno rastući gep između proizvodnje i potrošnje mineralnih resursa (Hushko, et al. 2021).

Ovo u dobroj meri objašnjava zašto su pojedine zemlje i regioni (pre svega Bliski istok ali i regiona Kavkaza) stalno nestabilni sa brojnim konfliktima, koji se po potrebi aktiviraju, jer države veliki "potrošači" resursa moraju da ih što više drže pod svojom kontrolom, bilo direktnom ili preko svojih kompanija, a za to služe lokalne političke elite, državni pučevi, autokratski režimi, "humanitarne intervencije" za zaštitu demokratije i ljudskih prava, "rat protiv terora" i narko kartela, itd. Vojni pritisak koji SAD u poslednje vreme vrše na Venecuelu (zemlju sa najvećim dokazanim rezervama nafte u svetu), uz gomilanje brodova i trupa u tom regionu, pod izgovorom rata protiv droge i narko kartela, dovoljna je ilustracija.

Ne treba izgubiti i sve veće i veće geopolitičke komplikacije zbog nestašice vode. To se zaoštrava zbog: 1) naglog rasta stanovništva u svetu, b) naglog rasta gradskog stanovništva i megapolisa; c) zagrevanja zemljine atmosfere i isušivanja pojedinih područja; d) ogromne potrošnje vode u savremenoj poljoprivredi zbog sve veće tražnje za poljoprivrednim proizvodima u skladu sa rastom stanovništva (Mihaljica, 2016).

Prenaseljena planeta

Britanski sveštenik Tomas Robert Maltus (1766 – 1834) u svojoj knjizi *Ogledi o načelu razvoja stanovništva*, iz 1798. izneo je svoju čuvenu tezu da broj stanovnika raste geometrijskom progresijom (ukoliko nije kontrolisan), a da proizvodnja hrane raste aritmetičkom progresijom, a ova disproporcija se po njemu uklanja na sledeći način: "Moć rasta stanovništva toliko nadjačava moć Zemlje da proizvede hranu za čoveka da čovečastvu na vrata mora da zakucati prerana smrt u ovom ili onom obliku. Ljudski poroci su delatni i sposobni pomagači depopulacije. Oni su prethodnici silne vojske uništenja, a često i sami dovršavaju taj strašan posao. Ali, omanu li oni u tom ratu do istrebljenja, u zastrašujućoj formaciji stupaju bolesti, epidemije, pošasti i kuge noseći svoje hiljade i desetine hiljada života. Ako uspeh ni tada nije potpun, iz pozadine se prišunja neizbežna i strašna glad, i u jednom moćnom naletu sravnji broj stanovnika s količinom hrane na svetu" (Stojanović, 2021).

Ideja o suviše brzom rastu populacije na Zemlji je još uvek prisutna i povremeno se aktuelizuje. Radi se o "populacionoj bombi", kako je Pol Erlich (Paul Ehrlich) nazavao svoje delo *The Population Bomb* (iz 1968. koje je doživelo više izdanja) koje govori o prekomerenom rastu populacije koje nije moguće više hraniti (pri čemu problem nije samo količina hrane nego i njen kvalitet), koje se može rešiti samo na dva načina: "rešenjem stope rađanja" (smanjenjem stope rađanja) ili "rešenjem stope smrtnosti" (povećanjem smrtnosti kroz ratove, glad i zarazne bolesti), problem koji se može izbeći kontrolom rađanja kojom se kontinuirano reguliše stopa rađanja, da "rešenje stope smrtnosti" ne bi moralo da se desi. (Ehrlich, 1975). Ova knjiga je doživela ogromni pažnju i tiraž, te izazvala brojne kontraverze, čak je i proglašena jednom od "najgorih knjiga" u 20. veku, ali ni posle 40 godina, iako se prvobitne prognoze u pogledu drastičnog povećanja svetske populacije nisu osvarile, autor (uz određene revizije) ne odustaje od osnovnih stavova (tvrdeći da je *Populaciona bomba* uradila ono čemu je bila namenjena – da upozori ljude na važnost pitanja čovekove okoline i broja populacije, i u tome je bila uspešna), upozoravajući da se "kolaps" može izbeći samo ako se svetska populacija svede na "optimalni broj" na planeti koji bi bio oko 5 milijardi ljudi, ili između 1,5 i 2 milijarde ljudi manje nego što je bilo stanje svetske populacije 2009. kada je ova ocena data (Ehrlich, P. and Ehrlich, A. 2009).

Ipak, mnogo uticajnija je bila studija koju je grupa istraživača sa renomiranog Masačusec instituta za tehnologiju izradila 1974. za Rimski klub čiji su osnovni zaključak bio: "1. Ako se sadašnji pravci rasta u svetskoj populaciji, industrijalizaciji, proizvodnji hrane i iscrpljivanju prirodnih izvora nastave bez ikakvih promena, granice rasta na ovoj planeti biće dosegnute negde u sledećih sto godina. Najverovatniji razultat bi bio vrlo naglo i nezaustavljivo opadanje i svetske populacije i industrijskih mogućnosti; 2. Moguće je menjati ove pravce rasta i uspostaviti uslove ekološke i ekonomske stabilnosti, koja bi bila održiva i u dalekoj budućnosti. Moguće je odrediti stanje globalne ravnoteže tako da osnovne materijalne potrebe svake osobe na Zemlji mogu biti podmirene i da svaka osoba ima jednake mogućnosti za ostvarivanje svojih individualnih ljudskih potencijala; 3. Ako čovečanstvo usmeri svoje napore prema ovom drugom, umesto prema prvom rezultatu, tada, što pre otpočene raditi na tome da ga postigne – imaće veće izgleda za uspeh" (Meadows, 1978). Pri ovim osnovnim stavovima su istraživači ostali i u dve naredne studije

Nije potrebno posebno podsećati da ovaj "neomaltuzijanski" pristup ima dosta pristalica, iako je već tada bilo prisutno da po nekim konzervativnim procenama i bez nekog revolucionarnog napretka u bioinženjeringu na planeti može realno bez većih problema da prehrani između 10 i 11 milijardi ljudi

[Smili, 1994]. Tako postoje viđenja da Rimski klub i njegovi finansijeri iz raznih zapadnih struktura okupljaju naučnike pobornike i planere globalizacije da bi kroz njihove izveštaje o neumerenom raubovanju neobnovljivih prirodnih resursa, preteranom rastu populacije i zagađenja životne sredine, proklamovali smanjenje "viška populacije – beskorisnih potrošača hrane" (ako je potrebno epidemijama bolesti i ograničenim ratovima) i njeno svođenje na nivo od oko jedne milijarde, što se ocenjuje da je optimalan broj s obzirom na uslove na planeti tj. "manjeg i boljeg sveta" (Koulman, 1999: 10, 17, 18, 29, 151 i 163). Da li ovo viđenje spada u novije vreme vrlo popularne tzv. "teorije zavere" vreme će pokazati.

Prema procenama UN (sa verovatnoćom od 80%) očekuje se da će svetska populacija od 8,2 milijarde ljudi 2024. nastaviti da raste do sredine 2080. – tih, kada će dostići svoj vrhunac od 10,3 milijarde i da se posle toga očekuje postepeni pad na 10,2 milijarde ljudi do 2100. (UN, 2024: viii, x, 3, 10). U 63 zemlje je veličina populacije dostigla svoj vrhunac pre 2024. (to su, između ostalih, Kina, Nemačka, Japan i Rusija), u nekim zemljama će se ona smanjiti, a u 48 zemalja populacija će dostići svoj vrhunac između 2025 i 2054. (među njima su Brazil, Iran, Turska i Vijetnam). Više od polovine zemalja i oblasti već imaju fertilitet ispod 2,1 živorođenih po ženi, što nivo koji je potreban da se stanovništvo održi na konstantnom nivou na duži rok bez migracija, tako da jedna generacija sledi drugu u približnoj veličini. Smanjenje smrtnosti kod dece, poboljšanje postporođajne brige o deci, vakcinacija, dobra ishrana doprinose povećanju dečije populacije, tako da, uz smanjene stope smrtnosti, prosečna globalna očekivana dužina života kod rođenja 73,3 godine u 2024. (povećanje za 8,4 godine od 1990.), i porašće na 77,4 godine u 2054. Imigracija će biti glavni pokretač rasta populacije u 52 zemlje i oblasti do 2054. i još 62 zemlje do 2100. (uključujući Australiju, Kanadu i SAD dok će se u nekim zemljama smanjiti stanovništvo zbog emigracije.

Međutim, jedno pitanje u kontekstu rasta populacije, makar i usporenog, ostaje otvoreno: Gde će svi ti ljudi raditi, pošto je automatizacija, robotizacija i veštačka inteligencija (VI) zahvatila sve oblasti društva, pa nema mnogo uslova ni prostora za nova zapošljavanja (Mihaljica, 2016: 295 – 297). Sektor usluga koji je u zreloj fazi industrijske revolucije bio ventil za apsorbovanje viška radne snage u razvijenim zemljama Zapada dostigao je kritičnu granicu u pogledu učešća u BDP i strukturi zaposlenosti (oko 80%), a znatno se uvećava i u zemljama u razvoju, tako da u uslužnom sektoru neće biti dovoljno prostora za rešavanje problema veće zaposlenosti, niti za značajno povećanje produktivnosti rada. U hipotetičkom (i u mogućem) slučaju, mašine i pametni uređaji su istisli i "oslobodili" radnike u procesu rada u realnom sektoru i u sektoru usluga (što je krajnji cilj naučno – tehnološke revolucije), a da

istovremeno društvo (ili država) ne raspolaže sa dovoljno novca niti realnim dobrima koji bi obezbedili osnovne egzistencijalne potrebe nezaposlenih.

Inače, procene su da danas 34% svih poslova izvršavaju mašine, a 66% ljudi, te da će usled dalje automatizacije, digitalizacije i primene veštačke inteligencije do 2027. oko 42% svih poslova izvršavati mašine (WEF, 2023). Posebno će doći do zamene fizičkog i manuelnog rada za koji se traži mala obuka i očekuje se značajan pad zaposlenosti na poslovima unošenja podataka, administrativnih i činovničkih poslova, kod računovodstva, evidentičarskih i blagajničkih poslova, montažnih i fabričkih radnika, prodavaca... Gde će se moći zaposliti ljudi takvog stručnog profila kada postanu "višak", ali i generacije koje dolaze.

Nadolazeća anarhija

Neki autori, a pre svih američki istoričar Robert Kaplan, još od sredine devedesetih godina prošlog veka, upozoravaju na "nadolazeću anarhiju", u istoimenom članku (The Coming Anarchy) iz 1994., gde na primeru zemalja zapadne Afrike govori demografskom, ekološkom i socijalnom stresu širom sveta, u kome se javlja kriminalna anarhija kao "strateška opasnost" – bolesti, prenaseljenost, kriminal, nestašica resursa, migracije izbeglica, rastuća erozija nacionalnih država i međunarodnih granica, jačanje privatnih armija i firmi za obezbeđenje i međunarodnih narko kartela (Kaplan, 1994). Kaplan upozorava na bifurkacije koje prete svetu – gde je jedan deo nastanjen Hegelovim i Fukujaminim "poslednjim čovekom", dobro uhranjen i razmažen tehnologijom, dok je drugi, veći deo, nastanjen Hobsovim "prvim čovekom", osuđen na život koji je "siromašan, gadan, brutalan i kratak", a da se oba ova dela sveta istovremeno suočavaju sa stresovima životne sredine, pri čemu će "poslednji čovek" biti u stanju da ih savlada, a "prvi čovek" to neće moći. Budući ratovi će biti oni za preživljavanje zajednica, u mnogim slučajevima prouzrokovanim nestašicom resursa u čovekovoj okolini, a ti ratovi će biti subnacionalni, što znači da će državi ili lokalnim vlastima biti teško da fizički zaštite svoje stanovništvo, a to je način na koji će, na kraju, mnoge države "(iz)umreti".

Dvadesetak godina kasnije do sličnih zaključaka je došla jedna analiza životnih uslova u zemaljama istoka Afrike (van Baalen and Malin Mobjörk, 2016). Prema njoj usled negativnih uticaja sa klimom povezanih promena životne sredine na raspoloživost prirodnih resursa, pogoršanje životnih uslova može da doprinese povećanju konflikata oko resursa koji mogu da postanu nasilni. Nemogućnost da obezbede sredstva za život može takođe da natera ljude da migriraju u oblasti sa više resursa, i da na taj način doprinesu širenju konflikata na druga mesta.

Kaplan je sa svojim vizijama nastavio i dalje, kao što je rad "Osveta geografije" (2009) koji je kasnije pretočen u knjigu sa istoimenim naslovom, gde smatra da kopneni deo Evroazije (Rusija, istočna Evropa i Centralna Azija) više nije toliko geopolitički važan (kao što je mislio istaknuti i uticajni geopolitički teoretičar Halford Makinder početkom 20. veka), koliko rubni pojas ove velike kopnene mase (pre svega Indijski potkontinent i Bliski istok) (Kaplan, 2009) Taj pojas je prenaseljen, sa masom mladih ljudi zadojenih "psihologijom gomile" u veliki gradovima, podložnih opasnim ideologijama, gde su veštačke međudržave granice koje datiraju iz kolonijalnog doba, u odsustvu prirodnih geografskih prepreka, vrlo nestabilne i mogu lako da budu izvor stalnih konflikata. Nažalost, ova vizija se u više navrata potvrdila.

Sudbina Evrope

Još pre 30 godina Zbignjev Bžežinski je u *Velikoj šahovskoj tabli* napisao sledeće: "Istinska 'Evropa' kao takva ne postoji. Ona je vizija, pojam, cilj, ali još uvek nije stvarnosti. Zapadna Evropa je već zajedničko tržište, ali je još uvek daleko od toga da postane jedinstveni politički entitet. Činjenica je da zapadna Evropa, a sve više i srednja Evropa, ostaje u velikoj meri jedan američki protektorat, sa svojim savezničkim državama koji podsećaju na antičke vazale i zavisne teritorije. Ovo nisu zdravi uslovi ni za Ameriku niti za evropske nacije... Evropa nekadašnji centar Zapada, postala je produžena ruka Zapada čiju igru definiše Amerika" (Bžežinski, 2001: 59, 130)

Međutim, iako izgleda da je rat u Ukrajini "posrednički rat" SAD i Evrope (EU) protiv Rusije koja izaziva hegemoniju SAD i Zapada, i da je taj rat, za sada, ograničen na teritoriju Ukrajine, Evropa je, takođe, ključni instrument američkog arsenala (Beal, 2023). Evropa je i cilj rata, zato što je zapadni deo velike kopnene površine Evroazije, koja je sa Rusijom i Kinom, glavni izazov za "pomorsku" političku i vojnu dominaciju SAD nad globalnom ekonomijom. Tako je Evropa postala i "oružje" rata i "žrtva" američke geopolitike, i klizi u deindustrijalizaciju, osiromašenje i socijalne tenzije, jer je osnova "Američkog carstva" zasnovana na dominaciji Evropom. Kroz produženi konflikt u Ukrajini ostvaruje se novi "Morgentauov plan" namenjen posleratnoj Zapadnoj Nemačkoj, a to je deindustrijalizacija sada ujedinjene Nemačke koja je postala ozbiljan konkurent SAD na mnogim privrednim i tehnološkim poljima. Pri tome, ponašanje vlade SAD prema Evropi koja se nalazi u sve većim problemima je grubo, sebično i arogantno, i najbolje se ogleda u poznatom komentaru visokog zvaničnika američkog ministarstva spoljnih poslova Viktorije Nuland u vreme državnog udara na Majdanu – događaja koji je Ukrajinu gurnuo u rat, i njenu smrt i uništenje.

Poznati američki politikolog Džon Miršajmer ovako je sažeto opisao "predigru" konflikta u Ukrajini pet godina pre njegovog izbijanja: "Strategija da se Ukrajina učini delom Zapada sastoji se iz tri povezane komponente: širenje NATO –a, proširenje EU i Narandžaste revolucije. Cilj je bio podsticanje demokratije i zapadnih vrednosti u toj zemlji, a verovatno i ustoličenje prozapadanih lidera u Kijevu. Iz perspektive Moskve, najopasniji aspekt ove strategije bilo je širenje NATO – a na istok. Na samitu NATO – a aprila 2008. u Bukureštu, na dnevni red je došlo članstvo Ukrajini i Gruzije. Jedan ruski list je izvestio da je Putin u direktnom razgovoru s Bušem veoma otvoreno nagovestio da će Ukrajina, ukoliko bude primljena u NATO, prestati da postoji" (Miršajmer, 2019: 172 – 173).

Pa ipak, ne bi bilo korektno optuživati SAD za sve nedaće koje sada pritiskaju Evropu/ EU, jer u tome ima i mnogo krivice birokratije u Briselu i pojedinih centara moći u Evropi. Naime, čelnici EU se spremaju za rat i podizanje novog "zida" prema Rusiji, sada nešto dalje na istok od famoznog "Berlinskog zida". Prema nacrtu "Mape puta za odbrambenu spremnost 2030" iz oktobra 2025. Evropska komisija želi da ojačaju zajedničke kupovine naoružanja i da se realizuju hitno projekti "Evropska inicijativa za odbranu od dronova" (do 2027.) poznat i kao "zid protiv dronova" i "Nadzor istočnog krila" (do kraja 2028.) koji ima za cilj "učvršćivanje istočnih granica EU na kopnu, u vazduhu i na mora"(Filipović, 2025). Za sve to su potrebne stotine milijardi evra, a tu su i obaveze na finansijsku pomoći Ukrajini za nabavke oružja i državni budžet. Sve će se to svaliti na leđa poreskih obveznika u EU, a na štetu raznih socijalnih davanja i ulaganja u razvoj.

(I) Racionalnost aktera u međunarodnim odnosima

U teoriji kod odlučivanja postoji svojevrsan mit o čoveku kao racionalnom biću na osnovu koga se rešavaju mnoge situacije izbora i dilema u društvenim naukama. Normativna teorija odlučivanja se bavi "idealizovanim" donosiocem odluka (akterima, agentima) i njegovim izborima (Petrović, 2010: 3, 25). To je savršeno racionalan pojedinac koji uvek zna šta hoće i nastoji da to realizuje. Racionalni donosilac odluka ima uvek jasno definisan cilj, odnosno, on nastoji da maksimizira ličnu dobrobit i na osnovu svojih individualnih preferencija formira stav prema alternativama koje razmatra i opredeljuje se za jednu od njih. Mada se ciljevi koje pred sebe postavlja razlikuju po formulaciji, sadržini, složenosti i značaju, svi oni u osnovi sadrže zajedničku komponentu: to je njegova želja da smanji ili izbegne gubitke, odnosno, da poveća dobitke (u materijalnom, emocionalnom ili nekom drugom smislu).

"Standardna" teorija se bazira na pretpostavci da su "agenti" (u koje spadaju i donosioci odluka na državnom nivou) racionalni na dva načina: (1) donose

odluke u skladu sa aksiomom teorije očekivane korisnosti i (2) prave nepristrasne prognoze o budućnosti (Simon, 1985). Oni formiraju očekivanja koja su saglasna zakonima verovatnoće i permanentno ih "ažuriraju" kako pristižu nove informacije. Takođe, oni se u donošenju odluka rukovode isključivo sopstvenim interesima. Sa druge strane, bihevioralne nauke smatraju da normalni "agenti" tj. obični razumni ljudi (lat. homo sapiens) nisu uvek racionalni u obradi i interpretaciji informacija i da se stoga javljaju brojne, manje ili više objašnjive, anomalije u ponašanju aktera na finansijskom tržištu.

Po Herbertu Sajmonu koji je dobio Nobelovu nagradu 1978. za teoriju donošenja odluka postoji "ograničena racionalnost" (engl. bounded rationality) koja je posledica nekompletnosti ljudskog znanja zbog: 1) nedostatka informacija, i/ili 2) neposobnosti da se prikupljenje informacije obrade. Nedostatak informacija posledica je neizvesnosti i složenosti okruženja, dok je nesposobnost da se prikupljenje informacije obrade, posledica biološko-psiholoških, tj. mentalnih granica donosioca odluka, i nedostatka vremena, da se na bazi prikupljenih informacija, donesu odluke sa najboljim ishodom (Simon, 1985). Ljudi imaju ograničene kognitivne sposobnosti i ograničene mogućnosti da sagledaju i uporede sve alternative, informacije i znanja o budućnosti, kao i da imaju nesavršene veštine da dostupne informacije obrade (kao da u glavi rešavaju set matematičkih jednačina).

S obzirom na ograničenu racionalnost agenata Sajmon smatra da se oni umesto principa maksimiziranja rukovodimo principom satisfakcije, tj. da se umesto da težnji za optimalnim rešenjima, nastoji da pronadju zadovoljavajuća rešenja (Simon, 1985; Pavličić, 2010). Ključna odrednica u teoriji satisfakcije je nivo aspiracije koje se opredeljuje skupom minimalnih zahteva koje alternativa mora da zadovolji da bi bila izabrana, tj. definiše se skup "kritičnih vrednosti" na osnovu kojeg se posmatrane opcije svrstavaju u skup prihvatljivih ili neprihvatljivih opcija. Pri tome, nivo aspiracije se određuje pre nego što počinje sa procesom traženja alternativa i time značajno smanjujemo količinu i kvalitet potrebnih informacija za izbor.

Sa druge strane, nivo aspiracije nije stabilan, već ga vremenom menjamo i uskladjujemo sa sadržajem prikupljenih informacija. Kada je nivo aspiracija definisan (kao skup minimalnih zahteva koje alternativa treba da zadovolji da bismo je izabrali), postupak izbora se sprovodi sekvencijalno, odnosno sistemom eliminacije tj. umesto da se prvo formira skup iz kojeg će se kasnije vršiti izbor, tek "u hodu" traži se prihvatljivo rešenje. Alternativu uočavamo, odbacujemo je ili prihvatamo, pri čemu se po pravilu ne vraća na prethodno odbačene opcije. Ova teorija ima određenih nedostataka. Ograničena

racionalnost ne garantuje optimizaciju. Ograničena racionalnosti ne garantuje čak ni konzistentne izbore (Pavličić, 2010). Suštinski problem u praksi predstavlja problem otkrivanja ili kreiranja alternativa.

Proces odlučivanja jedinstvenih učesnika (aktera) – država (koje se teorijski često tretiraju kao jedinstvena – monolitna – celina bez značajnih unutrašnjih razlika koje utiču na njeno odlučivanje) pri određivanju nacionalnih interesa u međunarodnim odnosima, po pravilu, opisuje se kao racionalan (Kegli i Vitkof, 2009: 135 – 141). Zbog "agregacije", tj. da su države u principu tela koja donose kolektivno odluke i da se teorije (hipoteze) zasnovane na rezultatima istraživanja na pojedincima (na primer, one o odnosu prema riziku), a ne na grupama, ne mogu jednako primenjivati na kolektivnom nivou, mada postoje određeni slučajevi, gde pojedinci igraju dominantnu ulogu u odlučivanju, bilo u donošenju državnih odluka ili blokiranju izbora koji nisu u skladu sa njihovim preferencijama, (Levy, 1997).

Racionalnost, odnosno racionalni izbor u kontekstu odgovora na međunarodna dešavanja može se identifikovati sa procedurama donošenja odluka vođenim pažljivom definicijom situacije, odmeravanjem ciljeva, razmatranjem svih alternativa i izborom onih opcija koje će najverovatnije postići najveće ciljeve. Međutim, racionalni izbor je često više idealizovan standard nego način ponašanja u stvarnom životu, pa i kod vođenja spoljne politike i drugih državnih poslova. Na primer: činjenice mogu biti nejasne i kontradiktorne; nekoliko politika, svaka ponaosob na izgled dobra, mogu biti u suprotnosti; nekoliko načina, svi loši, mogu biti jednako na raspolaganju; vrednosne ocene mogu se razlikovati; navedeni ciljevi mogu biti neprecizni; može biti mnogo tumačenja šta je ispravno, šta je moguće i šta je u nacionalnom interesu...

Do grešaka u spoljnoj politici može da dođe i usled čisto "ljudskog faktora", kao što su nedostatak inteligencije, sposobnosti i psiholoških potreba i težnji onih koji donose spoljnopolitičke odluke. Problem otežava i sklonost nosilaca odlučivanja ka saznoj disonanci - oni su psihološki skloni da isključe negativne ili disonantne informacije i utiske o izboru koji im se čini poželjnim i da umesto toga traže informacije koje opravdavaju njihov izbor, što objašnjava zašto političari nekada obraćaju malo pažnje na upozorenja i zanemaruju informacije o opasnostima, tako da ponavljaju svoj prošle greške.

Generalno sposobnost donošenja "pravih" odluka je otežana time što ljudi teško napuštaju formirana mišljenja i skloni su preteranim reakcijama u kriznim situacijama, pogotovo ako su suočeni sa kratkim vremenskim rokovima. Kod izbora, donosioci odluka umesto da "optimiziraju" traganje za najboljim rešenjem, često biraju prvu "zadovoljavajuću" varijantu koja

ispunjava minimum prihvatljivih standarda i izgleda bolje od onih koje su prethodno razmotrene.

Pretpostavka da su države jedinstveni akteri međunarodnih odnosa delimično objašnjava odstupanje između teorije i prakse racionalnog odlučivanja (Kegli i Vitkof, 2009: 142 – 143, 155). Većina državnih lidera mora da zadovolji često nespojive zahteve domaće politike i spoljne diplomatije i retko se može doneti politička odluka koja racionalno odgovora na obe grupe ciljeva. U eri globalizacije i međuzavisnosti država često je teško razlučiti gde prestaje domaća politika a počinje spoljna. Domaća politika često ima mnogo posledica u inostranstvu. Slično tome, spoljnopolitičke aktivnosti obično u velikoj meri utiču na unutrašnje uslove zemlje.

Ovo je u skladu sa teorijom da lideri (političke elite) država pokreću sukobe u inostranstvu (eksterne konflikte) sa ciljem da skrenu pažnju domaće javnosti sa nerešenih domaći problema (internih konflikata) i povećaju nacionalno jedinstvo i svoju popularnost, a posebno da utiču na domaće izbore, što se ponekad naziva "divizionom teorijom rata" ([Levy, 1989; Kegli i Vitkof, 2009: 131). Zar aktuelna agresivna retorika političkih lidera u mnogim zemljama Evrope, SAD, ali i drugde, koji se, suočeni sa domaćim problemima, okreću stvaranju i rešavanju međunarodnih kriza, ne daje dovoljnu potvrdu iznetom teoretskom viđenju.

Mnoge zemlje se suočavaju sa brojnim unutrašnjima problemima koji su se intenzivirali nakon svetske ekonomske krize 2008 – 2009, kao i pandemije Covida – 19, kao što su spori privredni rast, porast inflacije i nezaposlenosti, povećanje javnih dugova, socijalne tenzije i polarizacija, priliv migranata..., što sve nameće potrebu vladajućim političkim elitama da na neki način "kupe vreme" i skrenu pažnju javnosti sa tih gorućih pitanja, mobilisući je u borbi protiv "zajedničkog neprijatelja", a ništa nije bolje od toga da to bude "spoljni neprijatelj".

Lideri država u vođenju spoljne politike često ispoljavaju tendencija ka korekcijama kroz niz pokušaja i grešaka (i postepenu izmenu putem malih koraka) u nastojanju da se izbore sa izazovima. Ne treba znemariti ni uticaj državnog aparata - birokratije – na vođenje spoljne politike, jer državni lideri (političari), u krajnjoj liniji, zavise od birokratije, kako u pogledu snabdevanja potrebnim informacijama, analizama i savetima, pa sve do sprovođenja politike, a svaka birokratija vremenom razvija zajednički mentalni sklop ili preovladjujući način gledanja na stvarnost sličnu karakteristici grupe.

Postoji i "Rubikonska teorija rata" po kojoj kada ljudi, u ovom slučaj državnici i drugi donosioci odluka, spoznaju da su prešli svoj "psihološki Rubikon"

(simboličku tačku posle koje nema povratka) i percepiraju da je rat neizbežan (kao Cezar 49. g.p.n.e, kada je prešao reku Rubikon i krenuo na Rim) tj. da je "kocka bačena" menjaju svoj način razmišljanja (Johnson and Tierney, 2011). Oni se prebacuju sa opreznog promišljanja svojih postupaka, uz aktiviranje brojnih psiholoških pristrasnosti od kojih je najizraženije preterano samopouzdanje, na ono sa većom sklonosti prema riziku, što se manifestuje u daljim postupcima i vojnom planiranju.

Međutim, ne treba gubiti iz vida da su na izbijanje i tok dva svetska rata svojim ličnim osobinama presudno uticale vođe Nemačke – kajzer Vilhelm II i Adolf Hitler – od psihičkih problema, preko autoritarnog karaktera, pa do preteranog samopouzdanja, što je posle i dokumentovano (Kegli i Vitkof, 2009; Levy, 1983; Langer, 2003; Rol, 2017: 21), a posebno od strane američkog socijalnog psihologa Eriha Froma u delu *Anatomija ljudske destruktivnosti* (From, 2016).

From je, između ostalog, istakao i da je "glavna zabluda koja sprečava ljude da prepoznaju potencijalne Hitlera pre nego što ovi pokažu svoja prava lica leži u verovanju da sasvim destruktivan i zao čovek mora biti vrag – i tako izgledati; da mora biti lišen svake pozitivne osobine (From, 2016). Takvi vragovi postoje, ali su vrlo retki. Mnogo češće će intenzivno destruktivna osoba pokazati ljubazno lice; ljubav za obitelj, decu, životinje, govoriće o svojim idealima i dobrim namerama. Ali ne samo to. Teško da postoji čovek koji je do krajnosti lišen svake ljubaznosti, svake dobre namere. Zbog toga, sve dok se veruje da zao čovek nosi rogove, neće biti moguće zlog čoveka videti".

Da li dugovi mogu da dovedu do tranzicije moći?

Značajno povećanje deficita javnog sektora i javne zaduženosti je inicirano krizom svetskog finansijskog sistema 2008 - 2009. koja je usledila nakon talasa finansijske liberalizacije koju su predvodile tzv. anglosaksonske privrede (UNCTAD, *TDR* 2011),. Finansijska liberalizacija i deregulacija je bila bazirana na raširenom verovanju u veću efikasnost tržišnih snaga i ona je dovela do stvaranja sve sofisticiranijih i rizičnijih finansijskih instrumenata. Ali, bez pohlepe suviše velikog broja agenata koji su pokušavali da ostvare dvocifrene prinose u ekonomskom sistemu koji raste po jednocifrenoj stopi, ne može se objasniti zašto je kriza izbila takvom snagom u anglosaksonskom delu razvijenog sveta koje se potpuno okrenuo neograničenom kretanju kapitala i neograničeni mogućnostima da se iskoristi svaka mogućnost da se ostvare kratkoročni profiti (UNCTAD, 2009: xi i 4)

Da li je na vidiku nova svetska finansijska kriza, ali ovog puta je uzrok javni dug velikog broja zemalja pogotovo onih razvijenih. Svetski finansijski sistem

je postao jedna komplikovana kula od karata na više nivoa, gde dugovi i pri najboljoj volji ne mogu da budu plaćeni (Ote, 2009: 24, 75 – 76, 94 – 95). SAD su postale "imperija dugova" i poslednjih nekoliko decenija su usisavale kapital kao sunder i onda ga koristile uglavnom za potrošnju. Praktično, američka ekonomija zavisi od stvaranja dugova kao što svaki narkoman zavisi od uzimanja droge.

Tabela br. 4. Bruto državni dug pojedinih zemalja u odnosu na njihov BDP (u %) u 2007. i 2024

	2007	2024
Kanada	65,1	107,7
Francuska	63,8	113,1
Nemačka	64,9	63,5
Italija	103,5	135,3
Japan	187,7	236,1
V.Britanija	43,9	101,2
SAD	62,1	122,5
Brazil	65,2	87,3
Kina	19,8	88,3
Indija	75,7	81,6
Rusija	8,5	20,3
J.Afrika	28,3	76,0

Izvor: IMF *Fiscal Monitor*, November 2010, str. 123 i IMF *Fiscal Monitor*, Oktobar 2025, str. 54 i 62

Iz tabele br. 4. se vidi da su državni dug razvijenih zemlja članice G 7 mnogo zaduženije od onih u BRIKS – u u relativnom iznosu u odnosu na BDP, koji predstavlja svojevrsni indikator sposobnosti servisiranja duga, kao i da je državni dug najrazvijenijih zemalja u odnosu na BDP porastao značajno kod svih zemalja (izuzev Nemačke) u odnosu na nivo pre svetske finansijske krize 2007. S druge strane, državni dug Kine se u posmatranom periodu više nego učetrostručio, što takođe izaziva zabrinutost. Kada se to prevede na apsolutne iznose prema podacima Svetske banke o BDP – u pojedinih zemalja u tekućim dolarima (i tržišnim deviznim kursovima) u 2024., ispada da su SAD u 2024. bile dužne 35,7 triliona dolara (ili 32% svetskog BDP – a), Japan 9,5 triliona dolara, a Kina 16,6 triliona dolara (World Bank, *GDP current \$ 2024*). Generalno gledano rast državnog duga znači da država ne može da pokrije

svoje rashode iz izvornih prihoda (pre svega poreza) i da taj gep pokriva novim zaduživanjem, pri čemu sve veći iznos treba izdvajati za plaćanje kamata, pošto je period niskih kamatnih stopa u svetu prošao.

Planeta sve više živi na kredit, pošto je globalni dug (javni i privatni) 2024. iznosio 235% svetskog BEDP – a ili 251 trilion dolara u poređenju sa 106,6 triliona dolara u 1968., pri čemu je javni dug mnogo brže rastao u odnosu na privatni dug (domaćinstava i nefinansijskih kompanija) (IMF, 2025 *Global Debt Monitor*). Svaki prestanak otplate duga neke zemlje velikog dužnika izaziva "lančanu reakciju" i krizu celog svetskog finansijskog sistema. Istorija poznaje mnoge slučajeve da su neke od vodećih zemalja sveta svojevremeno prestajale da vraćaju svoje dugove, mada se to u novije vreme nije dešavao. (Rajnhart i Rogof, 2011).

Sa druge strane, svet se nalazi u "zamci američkog dolara" (dollar trap) koji je dominantna valuta u svetu u kojoj su denominirane monetarne rezerve (60%) i investiciona aktiva, a ujedno je ključna valuta međunarodnih (finansijskih, berzanskih i trgovinskih) transakcija, i na taj način zavisi od monentarne i opšte ekonomske politike SAD, ali i njenih političkih i bezbednosnih odluka – pogotovo drastičnog povećanja vojnog budžeta (Prasad, 2022). Inače, SAD su poslednjih godina znatno povećali štampanje novčanica dolara, tako se da se procenjuje da se više od 60% svih dolarskih novčanica i blizu 80% svih novčanica od 100 dolara nalazi van SAD (Wier, 2019). Putem štampanja dolarskih novčanica u većem iznosu nego što je potrebno (usled rasta BDP – a, porasta stanovništva i inflacije, navika u plaćanju) država izmiruje svoje obaveze, pri čemu nema opasnosti od rasta domaće inflacije, jer dobar deo tih novčanica završava u inostranstvu gde i ostaje kao "sigurna aktiva". Držanjem gotovine u dolarima ostatak sveta beskamatno kreditira SAD, a to može da funkcioniše sve dok se ne izgubi poverenje dolar ili on izgubi svoj primat, a i taj dan će doći (kao što je vladavina zlata ili britanske funte). Da li je vrtoglavi rast cene zlata u poslednje vreme, kada je ona prešla granicu od preko 4.000 dolara za finu uncu, svojevrsni indikator da se gubi poverenje u dolar?

Zemlje koje su zadužene u inostranstvu uvek su pokušavale da smisle nešto da bi se rešile svojih obaveza. Nemačka hiperinflacija nakon izgubljenog Prvog svetskog rata dovela je do toga da se državni dugovi, penzije i rente smanje na minimalnu meru. Monetarna reforma koja je usledila nakon ove inflacije sa sobom je doduše donela bezbednost, ali je kao posledica bilo poništeno mnogo novca i imetka koji se nalazio u papirnim obveznicama. Radikalno smanjenje vrednosti dolara ili neka monetarna reforma bi SAD jednim udarcem oslobodila većine dugovanja, inostrani poverioci ne bi moglo protiv toga ništa da učine (Ote, 2009: 24, 75 – 76, 94 –95). Do tada SAD brine svaki ozbiljniji

pokušaj "dedolarizacije" svetskog finansijskog sistema, kao onaj zemalja BRIKS – a i plaćanja za naftu u nacionalnim valutama koje nisu dolar, a to ide dotle da se preti američkim ekonomskim sankcijama za svaki pokušaj u tom pravcu. Pri tome ne treba izgubiti iz vida da državni dug (glavnica) SAD i dalje raste (procene su da je u septembru 2005 već bio 37,8 triliona dolara), kao i iznosi kamate za njegovo servisiranje, i da se povremeno javljaju politički problemi oko podizanja granice zaduženosti i usvajanja budžeta, pa tako dolazi do "zatvaranja vlade" (prestanaka rada pojedinih federalnih institucija), na duže ili kraće vreme.

Zaključak

Osnovni zaključak je da dosadašnje istorijsko iskustvo i teorijska razmatranja u tom domenu, ukazuju da postoji velika mogućnost da se situacija u svetu, sa brojnim kriznim žarištima i oružanim konfliktima, "otme kontroli", i da neki "mali" događaj dovede do velikih sistemskih promena, nažalost, posredstvom oružanog sukoba (jednog ili više) većih razmera..

Teorija bi, u principu, trebalo da ima moć objašnjenja i predviđanja. Uz to teorija ima određenu eleganciju, a ta elegancija u društvenim naukama obično znači da će teorijska objašnjenja i predviđanja biti opšta (Volc, 2008: 80, 114, 116). Teorija međunarodne politike će, recimo, objasniti zašto se rat ponavlja i ukazati na neke uslove pod kojima je izbijanje rata menje ili više verovatno, ali neće predvideti izbijanje konkretnih ratova. Sa druge strane, prirodno stanje među državama je stanje rata. To ne znači da se rat stalno javlja, nego da on može, ukoliko svaka država sama odluči o tome da li će ili neće upotrebiti silu, izbiti u svakom trenutku. Pri tome, anarhija, ili nepostojanje neke (nadnacionalne) vlasti, kako među ljudima tako i među (suverenim) državama, povezana je sa izbijanjem nasilja, pa tako anarhiju možemo da identifikujemo sa haosom, destrukcijom i smrću.

Znači, anarhija je stanje u kome su jedinice globalnog sistema potčinjene malobrojnim ili nikakvim sveobuhvatnim institucijama koje bi regulisale njihovo ponašanje, odnosno odsustvo institucija globalnog upravljanja koje bi imale moć da nametnu pravila i rešavaju sporove među državama da bi se obezbedilo da međunarodni odnosi budu miroljubivi (Kegli i Vitkof, 2009). Anarhaična priroda međunarodnog sistema diktira državama potrebu da stiču dovoljne vojne sposobnosti kako bi mogle odvratiti napad potencijalnih neprijatelja i vršiti uticaj na druge.

Shodno svemu navedenom, veliki su izgledi da će, u relativno bliskoj budućnosti, doći do oružanog sukoba "starog" hegemonu – SAD (koga će podržati bar jedan deo njegovih saveznika iz "kolektivnog Zapada") i novih

pretendenata na veću (ako ne i vodeću) ulogu u svetskom sistemu, pre svega Kine, ali i Rusije i još nekih "zemalja u usponu". Prilika za to biće dosta, od prerastanja "lokalnog rata" između Ukrajine i Rusije u širi sukob, ali i "posredničkih ratova" na Bliskom istoku, ponovnog aktiviranja sukoba između dve nuklearne sile – Pakistana i Indije... Na kraju, to bi pre bio jedan "kompleksan rat" (sa više država učesnika), odnosno "veliki globalni rat za vođstvo u svetskom sistemu", nego "bilateralan rat" između dve države (Vasquez and Valeriano, 2010)

Ovde možemo da ponovo prizovemo u pomoć navedenu teoriju zavisnosti od izabranog puta – "staze" koja polazi od toga da inicijalne (početne) odluke mogu sve više i više da ograničavaju sadašnje i buduće izbore. Dok izbor nije na samom početku ograničen, postaje sve ograničeniji u procesu koji sledi odabranu "stazu", pošto se opseg mogućih opcija smanjuje i na kraju postaje fiksiran, a povratak na "početak" je težak (izgubljeno vreme, učinjeni troškovi, inercija, i sl.), ako ne i nemoguć. Da li je svet, odnosno oni koji presudno odlučuju u tom svetu izabrao pravi put?

Mnogo se nade u poslednje vreme polaže u razvoj novih tehnologija, a posebno veštačke inteligencije, koje bi trebale iz temelja da promene sliku sveta. "Tehnootimizam" je, u principu, verovanje da će tehnološki napredak rešiti mnoge probleme. Međutim, brzi tehnološki progres u nauci u ranijim periodima koincidirao je sa velikim konfliktima, pa se stoga može postaviti sledeće pitanje: "Koja je zemlja 1932. bila najnaprednije društvo na svetu u naučnom pogledu, mereno brojem dobitnika Nobelove nagrade? Odgovor: Nemačka. Implikacije su jasne! Tridesetih godina prošlog veka, postojao je veliki tehnološki progres. Ali mu kraj nije bio sa Velikom depresijom. Zato je bio poteban svetski rat. Sa druge strane, savremena tehnologija može da osnaži radikalizovane pojedince i grupe, pri čemu nasilje dostiže vrhunac kada se imperije povlače, a ne kada one napreduju" (Ferguson, 2016).

"Ovaj svet je volja za moć - i ništa drugo! I vi sami ste ta volja za moć - i ništa drugo!" Fridrih Niče.

Literatura

1. Achary, A., (2022), "Race and racism in the founding of the modern world order", *Internal Affairs* 98: 1: 23 – 41
2. Ackoff, R., (1971), "Towards a System of Systems Concept", *Management Science*, Vol. 17, No. 11: 661 – 671

3. Ackoff, R., (1994), "System thinking and thinking systems", *System Dynamics Review*, Summer – Fall: 175 – 188
4. Alvarez, J. et al., (2023), "Goeconomic Fragmentation and Comodity Markets", *IMF Working Paper* No. 201
5. Bar – Yam, Y., (1997), *Dynamics of Complex Systems*, Addison – Wesley, Reading, Massachusetts
6. Beal, T (2023) "Weaponizing Europe, Countering Eurasia: Mackinder, Brzezinski, Noulund and the Road to the Ukraina War", *Journal of Critical Thought*, <https://doi.org/10.1080/2159828.223.2188575>
7. Bžežinski, Z. (2001), *Velika šahovska tabla*, CID, Podgorica/ Romanov, Banja Luka
8. Bžežinski, Z. (2009), *Druga šansa Amerike: tri predsednika i kriza američke supersile*, JP Službeni glasnik i Fakultet za bezbednost Univerzitet u Beogradu, Beograd
9. Cambel, B.A., (1993), *Applied Chaos Theory: A Paradigm for Complexity*, Academic Press, Inc. New York.
10. Council for Foreign Relations, Centre for Preventive Action (2025), "Preventive Priorities Survey 2025", New York/Washington
11. Dalby, S. (1996), "The environment as geopolitical threat: reading Robert Kaplan's 'Coming Anarchy' ", *Ecumene* 3 (4) :472 – 495
12. Doran, C. (2000), "Confronting the Principles of the Power Cycles: Changing Systems Structure, Expectations, and War", *Handbook of War Studies II* (ed. Manus I. Midelarsky), University of Michigan: Ann Arbor. pp. 332 - 368
13. Dupre, B., (2020):*50 velikih ideja koje bi trebalo da znate*, Laguna, Beograd
14. Ehrlich, P. (1975), *The Population Bomb (Revised)*, Rivercity Press, New York
15. Ehrlich, P. and Ehrlich, A., (2009), "The Population Bomb Revisited", *The Electronic Journal of Sustainable Development*, 1 (3): 63 -71
16. Ellsberg, D. (2017) *The Doomsday Machine: Confession of a Nuclear War Planer*, Simon & Schuster, Bloomsbury.
17. Ferguson, N. (2016), *Velika degeneracija: Kako se institucije raspadaju a ekonomija umire*, Plato, Beograd,
18. Filipović V., "Evropska perestrojka za rat sa Rusijom", *Politika*, 17.10.2025
19. From, E. (2016), *Anatomija ljudske destruktivnosti*, Nova knjiga plus, Beograd/Nova knjiga, Podgorica, 2016, 470 strana, objedinjeno obe knjige (I i II)
20. Ganzer, D. (2018), *Protivzakniti ratovi*, Laguna, Beograd

21. Gell – Mann, M. (1996), "What is complexity?", *Complexity*, 1 (September – Oktober 1996): 16 - 19
22. IMF (2001, 2025), *World Economic Outlook*, Washington DC.
23. Hackett, J. et al. (March 2025), "Critical Raw Materials and European Defence", The International Institute for Strategic Studies, Hanns Seidel foundation.
24. Hantington, S. (2000), *Sukob civilizacija i preoblikovanje svetskog poretka*, CID, Podgorica i Romanov, Banja Luka
25. Hayes, B. (2002), "Computing Science: Statistics of Deadly Quarels", *American Scientist*, Vol. 90, No. 1 (January – February 2002): 10 – 15
26. Helm, J. and Miller, B. (2020), "*Measuring Power, Power Cycles, And The Risk of Great – Power War in The 21 St Century*", RAND Corporation (April 15, 2020)
27. Johnson, C. (2007), *Nemesis: The Last Days of American Republic*, Macmillan
28. Johnson, D. and Tierney, D. (2011), " The Rubicon Theory of War: How The Path To Conflict Reaches The Point Of No Return", *International Security*, Volume 36, Issue 1: pp. 7-40
29. Kaplan, R. (1994), "The Coming Anarchy", *The Atlantic Monthly*, 273 (2): 1 – 24
30. Kaplan, R. (2009), "The Revenge of Geography", *Foreign Policy* No. 172 (May/June 2009): 96 – 105
31. Kastels, M., (2018), *Uspon mrežnog društva*, drugo izdanje, Službeni glasnik, Beograd.
32. Kegli, Č. i Vitkof, J., (2009), *Svetska politika: trend i transformacija*, Centar za studije Jugoistočne Evrope, Beograd, Fakultet političkih nauka Univerziteta u Beogradu, Diplomatska akademija Ministarstva spoljnih poslova Srbije i Crne Gore, Beograd.
33. Kellert, S., (1993), *In the Wake of Chaos: Unpredictable Order in Dynamical Systems*, The University of Chicago Press, Chicago.
34. Kissinger, H., (2014), *World order*, Penguin, New York
35. "Komandant NATO- a za Evropu: Vojni sukob sa Rusijom i Kinom moguć 2027.", *Politika*, 20.7.2025
36. Koulman, Dž. (1999), *Hijerarhija zavere: priča o Komitetu 300 – vladi novog svetskog poretka*, Hridina, Beograd
37. Kugler, J. and Organski, A.F.K., (1989) "The Power Trasition: A Retrospective and Prospective Evaluation", (Chapter 7: 171 – 194), (ed. Manus I.Midlarsky) *Handbook of War Studies*, Unwin Human, Boston
38. Kun, T., (1974), *Struktura naučnih revolucija*, Nolit, Beograd,

39. Kuper, R. (2007), *Raspad nacija: poredak i kaos u XXI veku*, Filip Višnjić, Beograd
40. Langer, V., (2003), *Hitlerov psihološki profil – psihološka analiza Adolfa Hitlera, njegov život i legenda*, MVTC, Beograd
41. Levy, J. (1983), "Misperception and the Causes of War: Theoretical Linkages and Analitical Problems", *World Problems*, Vol. 36, No.1(October):76 - 99
42. Levy, J. (1989) "The Diversionary Theory of War: A Critique", (pp. 259 – 288), in Midlarsky, M. (ed.), *Handbook of War Studies*, Unwin Hyman, Boston
43. Levy, J. (1997), "Prospect Theory, Rational Choice and International Relations", *International Studies Quarterly*, Vol. 41, No. 1 (March): 87-112
44. Liang, X. et al. (2025), Trends in World Military Expenditures, 2024, *SIPRI Fact Sheet*, April 2025.
45. Lorenz, E. (2001), *The Essence of Chaos*, University of Washington Press, Seattle.
46. Lloyd, S. (2000) "Measures of Complexity: a nonexclusive list", *IEEE Control Systems Magazine*, Volume 21, Issue 4 (2000): 7 - 8
47. "Makron: 26 država se obavezalo da razmesti svoje snage", *Politika*, 5.9.2025
48. Maltus, T. (2015) *Ogledi o načelu razvoja stanovništva*, Službeni glasnik, Beograd,
49. Mann, M. (2013), *The sources of social power*, Volume 4: *Globalizations, 1945 – 2011*, Cambridge University Press, New York
50. Marković, D., (2012), *Uvod u teoriju sistema*, Univerzitet Singidunum, Beograd
51. Maršal, T (2019) *Zatočenici geografije- deset mapa koje vam govore sve što treba da znate o globalnoj politici*, Laguna, Beograd
52. Mazarr, M. et al. (2016), "Understanding the Current International Order", RAND Corporation, Santa Monica, Calif.
53. Meadows, D. et al. (1978), *Granice rasta*, Stvarnost, Zagreb,
54. Meadows, H. D., Meadows, L. D., Randers, J., W. Behrens III, W.W. (1972). *Limits of Growth.*, Universe Books, New York
55. Meadows, H. D. Meadows, L.D. and Randers, J., (1992), *Beyond the limits*, Earthscan, London
56. Meadows, D., (2008), *Thinking in Systems – A Primer*, Earthscan, London
57. Mesjacz, C. (2010), "Complexity of Social Systems", *Acta Phisica Polonica*, Vol. 10, No. 4: 706 – 715

58. Mihaljica, M., (2016), *Globalna ekonomska kriza i geopolitika*, Akademska misao, Beograd
59. Milanović, B., (2016) *Globalna nejednakost: Novi pristup za doba globalizacije*, Akademska knjiga, Novi Sad
60. Milner, H., (1991) "The Assumption of Anarchy in International Relations Theory: A Critique", *Review of International Studies*, Vol. 17, No. 1: 67 - 85
61. Miršajmer, Dž., (2019), *Velika zablude: liberalni snovi i međunarodna realnost*, CIRSD, Beograd.
62. Moritsch, S. (2025) *Top Geopolitical Trends 2025*, KPMG
63. Naj, Dž. (2012), *Budućnost moći*, Arhipelag, Beograd
64. Niče, F. (2015), *Volja za moć – pokušaj procenjivanja svih vrednosti*, Dereta, Beograd,
65. O'Neill, B. (1990), "A Survey of Game Theory Models of Peace and War", York Centre for International and strategic Studies, *Occasional Paper* No, 9 (March).
66. OPEC (2021), *Annual Statistical Bulletin 2021*, Vienna
67. Ote, M., (2009), *Slom dolazi*, Romanov, Banja Luka.
68. Pavličić, D., (2010), *Teorija odlučivanja*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd
69. Petrović, S. (2005) "Paradigma kompleksnosti u rekonceptualizovanom menadžmentu", *Ekonomski anali* br. 167 (oktobar – decembar): 107 – 139.
70. Petrović, S. (2001), *Sistemska mišljenje, sistemske metodologije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
71. Pierson, P. (2009), "Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics", *The American Political Science Review*, Vo. 94. No. 2 (Jun.): 251 – 267
72. "Poljskoj, Rumuniji i Mađarskoj najviše EU novca za odbranu", *Politika*, 14.9.2025,
73. Prasad, E. (2022), "Enduring Preeminence", *Finance & Development* (June) 12 – 15;
74. Predo, J. et al. (2025), *Thinking Through Protracted War with China: Nine Scenarios*, RAND Corp., Santa Monica
75. Ramzey, N. (2022), The extential threat of nuclear war: A psychoanalitic comment", *Interantional Journal of Applied Psychoanalitic Studies*, 19 (1) (March), 3 – 15, : <https://doi.org/10.1002/aps.1745>
76. Rajnhart, K. i Rogof, K. (2011), *Ovog puta je drugačije - osam vekova finansijske nerazboritosti*, JP Službeni glasnik, Beograd

77. Richardson, L., (1960), *Statistics of Deadly Quarrels*, Pacific Grove, CA.
78. Ris, M. (2019), *O budućnosti*, Službeni glasnik, Beograd
79. Robock, A., et al. (2019), "How an India – Pakistan nuclear war could start – and have global consequences", *Bulletin of Atomic Science*, Vol. 75, No. 6 : 273 – 279
80. Rol, Dž., (2017), *Put u Sarajevo – Kajzer Vilhelm II i uzroci svetskog rata*, Medija centar " Odbrana" i Clio, Beograd,
81. Simon H., (1985) "A Behavioural Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69: 99-118
82. *SIPRI Yearbook 2025*, Armament, Disarmament and International Security, Summary (Stockholm International Peace Research Institute), Solna, Sweden
83. Smil, V. (1994) "How Many People Can Earth Feed?", *Population and Development Review* 20, No. 2 (June): 255 – 292
84. Stewart, I (1989), *Does Good Play Dice ? The Mathematics of Chaos*, Blackwell, Cambridge, MA
85. Stojanović, B. (2005), *Teorija igara- elementi i primena*, Službeni glasnik, Beograd
86. Stojanović, B. (2021), *Ideje u vremenu: Beleške posvećenog čitaoca*, Arhipelag, Beograd
87. Strongatz, S., (1994), *Nonlinear Dynamics and Chaos: With Applications to Physics, Biology, Chemistry and Engineering*, Perseus Books, Reading, Massachusetts.
88. Torreon, S., and Plagakis, S., (2023), "Instances of Use of United States Armed Forces Abroad, 1798 – 2023", *Congressional Research Service*, R 42738 (Update June 7, 2023)
89. United Nations (2024), *World Population Prospects 2024: Summary of Results*, New York
90. United Nations (2025), *World Economic Situation and Prospects 2025*, New York
91. UNCTAD (2011), *Trade and Development Report 2011*, Geneva
92. UNCTAD (2009), *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, New York and Geneva,
93. U.S.Geological Survey (2023), *Mineral Commodity Summaries 2023*, Reston, Virginia
94. van Baalen, S. and Mobjörk, M., (2016), "A coming anarchy? Pathways from climate change to violent conflicts in East Africa", *Research Report*, Stockholm University, Stockholm.
95. Vasquez, J. (1993), *The War Puzzle*, Cambridge University Press, Cambridge.

96. Vasquez, J. (2004), The Probability of War, 1816-1992, *International Studies Quarterly* 48 (1): 1-28.
97. Vasquez, J. and Valeriano, B., (2010) "Classification of Interstate Wars", *The Journal of Politics*, Vol. 72., No. 2 (April): 292 – 309.
98. Vlahović, B., "Neće moći svi da stanu pod evropski atomski kišobran", *Novosti*, 3.8.2025.
99. Volc, K. (2008), *Teorija međunarodne politika*, Centar za civilno - vojne odnose/ Alexandria Press, Beograd,
100. Wallerstein, I. (2000), "Globalization or the Age of Transition? A Long – Term View of the Trajectory of the World System", *International Sociology*, June 2000, Vol. 15 (2): 251 – 267
101. Wallerstein, I. (1986), *Suvremeni svijetski sistem*, Cekade, Zagreb
102. WEF (2025), *The Global Risk Report 2025*, Geneva/Cologny
103. WEF (2023), *Future of Jobs Report 2023*, Cologny/Geneva
104. Weir, M., (2019): "The Boom in Bejamins; What makes the US \$ 100 bill so popular", *Finance & Development* (June): 60 – 61
105. Yilmaz S., and Xiangyu, W. (2019), "Power Transition Theory Revisited, When Rising China Meets Dissatisfied United States", *China Quarterly of Interantional Strategic Studies*, Vol. 5, No. 3.: 317 - 341

THE WORLD IN CHAOS AND THE PATH TO WAR

Summary

The main goal of this paper is to point out the influence of geopolitics on the situation in the world economy and the position of individual countries. This influence is often overlooked, which affects the reality of forecasting and strategic decision-making.

The geopolitical map of the world is complex. The global rule – based world order, supported by the unipolar US hegemony, is gradually being replaced by a more fragmented and chaotic world, in which geopolitics is becoming the dominant factor and universal rules, norms and values increasingly questioned. Now, after decades of increasing global integration, the world is facing a growing risk of geoeconomic fragmentation and widespread societal and political polarization, with potentially far – reaching implications for the global economy, and the international monetary system.

The risk of polycrisis is growing due to heightened uncertainty. So, we have a chaos – an ancient word originally denoting a complete lack of form or systematic arrangement, but now often used to imply absence of some kind of order that ought to be present. There are a few grounds for optimism in the world in 2025 and the decades to come. Key questions are: What can we learn from the past? Are we doomed to repeat endlessly the cycles of rise and decline of power in international order that is found in our past? Are we going to have a global war for world system leadership?

Key words: world system, chaos, international relations, theories of international relations, geopolitics, international conflicts.

UDC: 005.35:339.378

502.131.1

Originalni naučni rad

Primljen: 5.11.2025.

Prihvaćen: 11.12.2025.

ESG STRATEGIJE U POSLOVANJU TRGOVINSKIH LANACA SA OSVRTOM NA DOBAVLJAČE I POTROŠAČE

Toma Marjanović⁹

Apstrakt

Strategija održivog rasta predstavlja okvir u kojem preduzeće određuje svoj odnos prema ekološkim i društvenim zahtevima i integriše održivost kao dugoročno razvojno usmerenje. Među ključne ESG (Environmental, Social, Governance) stejkholdere u sektoru maloprodaje spadaju prvenstveno potrošači i dobavljači. U zavisnosti od pojedinih formata maloprodaje razlikuju se ključni ESG prioriteti, a time i očekivanja i zahtevi stejkholdera. Cilj istraživanja ovog rada jeste proučavanje ESG strategija kod maloprodajnih lanaca, sa posebnim akcentom na dobavljače i potrošače i njihov snažan uticaj kao ključnih i relevantnih stejkholdera. Suočavanje sa ovim sve izraženijim zahtevima putem verodostojne i integrisane ESG strategije postaje sve značajniji preduslov za konkurentnost, reputaciju i dugoročni uspeh preduzeća. Kao osnovna metoda naučnog istraživanja u ovom radu koristi se analiza i sinteza, sa fokusom na evropsku stručnu literaturu, kao i na empirijske podatke prikupljene iz drugih izvora, posebno iz internet publikacija. Sledi analiza ESG prioriteta u različitim maloprodajnim formatima.

Ključne reči: ESG strategije, maloprodaja, stejkholderi, greenwashing, izveštavanje o održivosti

JEL: M14, L81, Q56

Uvod

U savremenom sektoru maloprodaje održivost i zaštita životne sredine postaju sve značajniji aspekti poslovanja, uslovljeni rastućim regulatornim zahtevima, pritiscima stejkholdera i promenama u ponašanju potrošača. Trgovinski lanci

⁹ Toma Marjanović, doktorand, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: toma.m@web.de, ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0009-2428-1162>

posluju u okruženju u kojem se od njih očekuje da, pored ekonomskih performansi, demonstriraju odgovornost prema društvu i životnoj sredini, što ESG (Environmental, Social, Governance) strategije pozicionira kao jedan od ključnih elemenata dugoročne konkurentnosti i reputacije preduzeća (Ruiz-Real et al., 2021).

Integracija ESG principa u poslovne modele maloprodajnih lanaca podrazumeva značajne organizacione i finansijske napore, naročito u kontekstu usklađivanja sa sve složenijim regulatornim okvirom Evropske unije. Direktive poput CSDDD dodatno povećavaju pritisak na preduzeća, posebno u domenu upravljanja lancima snabdevanja, transparentnosti i odgovornosti prema stejkholderima. Odlaganje primene ESG strategija može dovesti do značajnih naknadnih troškova i dodatno opteretiti već niske profitne marže karakteristične za maloprodajni sektor (Eccles et al., 2014).

Predmet istraživanja ovog rada jesu ESG strategije kao sastavni deo korporativne društvene odgovornosti i potencijalni izvor konkurentne prednosti u poslovanju trgovinskih lanaca. Poseban fokus stavljen je na ulogu dobavljača i potrošača kao ključnih stejkholdera koji imaju snažan uticaj na oblikovanje, sprovođenje i kredibilitet ESG strategija. Dobavljači predstavljaju osnovu održivosti lanaca snabdevanja kroz primenu etičkih, društvenih i ekoloških standarda, dok potrošači sve češće utiču na poslovne odluke kroz preferencije prema održivim proizvodima, transparentnosti i autentičnoj komunikaciji o održivosti (Wahid et al., 2023).

Cilj istraživanja ovog rada jeste analiza ESG strategija u poslovanju maloprodajnih lanaca, sa posebnim osvrtom na značaj i uticaj dobavljača i potrošača kao centralnih stejkholdera. U skladu sa definisanim ciljem, rad polazi od sledećih istraživačkih hipoteza:

H1: ESG strategije trgovinskih lanaca imaju značajan uticaj na ponašanje i poverenje potrošača.

H2: Dobavljači predstavljaju ključne stejkholdere u oblikovanju i implementaciji ESG strategija trgovinskih lanaca.

H3: ESG prioriteti i pristupi razlikuju se u zavisnosti od formata maloprodaje. Metodološki okvir rada zasniva se na kvalitativnoj analizi i sintezi relevantne evropske stručne literature, kao i na korišćenju dostupnih empirijskih podataka iz sekundarnih izvora, naročito iz ESG izveštaja i onlajn publikacija. U okviru rada sprovedena je komparativna analiza ESG strategija u tri maloprodajna segmenta – prehrambenom, neprehrambenom i modnom – sa ciljem identifikovanja razlika u ESG prioritetima i pristupima u zavisnosti od poslovnog modela.

Strategija održivog rasta

Globalna ekonomija se trenutno nalazi usred dubokih transformacija, izazvanih mnoštvom međusobno povezanih kriza. Ova „realnost polikrizne“ ogleda se u istovremenom sudaru ekoloških, ekonomskih, tehnoloških i društvenih izazova, koji se međusobno pojačavaju i stvaraju do sada neviđen stepen neizvesnosti i složenosti. U tom kontekstu, održivost dobija novu dimenziju: ona više nije samo moralni imperativ ili ekološki zahtev, već postaje ključni faktor dugoročne održivosti i konkurentne snage preduzeća. Prema Lawrence et al. (2024), ilustrovani su domino-efekti u okviru globalne polikrizne kroz prikaz kauzalne mreže opterećenja, okidača i kriza u različitim globalnim sistemima, uključujući zdravstvo, životnu sredinu, ekonomiju, transport, međunarodnu bezbednost, kao i društveni poredak i upravljanje.

Održivost u savremenoj dinamici transformacija funkcioniše kao disruptivni fenomen promena. Prema uobičajenom shvatanju, disruptivna inovacija podrazumeva da preduzeća moraju neprestano obnavljati svoje sposobnosti i kompetencije kako bi opstala u dinamičnom okruženju, a na sličan način i tranzicije prema održivosti zahtevaju nove baze znanja, dodatne resurse i unapređene kompetencije koje se razvijaju tokom tih procesa i sa velikom verovatnoćom dovode u pitanje ili razgrađuju postojeće systemske konfiguracije (Kivimaa et al. 2021). Održivost izaziva duboke preobrazbe poslovnih modela, lanaca vrednosti i potrošačkih navika i primorava preduzeća da iz osnova redefinišu svoju stratešku orijentaciju.

Ugradnja održivosti u poslovnu praksu ne može se svesti na izdvojene pojedinačne mere ili na delovanje specifičnih odeljenja, već zahteva celovito systemsko razumevanje koje obuhvata i interne strukture i spoljne uticaje. Preduzeća posluju u složenom spletu globalnih, sektorskih i organizacionih okvira koji podjednako otvaraju mogućnosti, ali i nose rizike. Ključno je, stoga, razviti sposobnost prepoznavanja međusobnih zavisnosti ovih nivoa i oblikovati stratezijske pravce na način koji dovodi u dugoročno održivu ravnotežu ekonomsku konkurentnost, organizacionu otpornost i društvenu odgovornost. Korporativna održivost i organizaciona otpornost predstavljaju temeljne sposobnosti svake organizacije, koje se razvijaju kroz jasno definisanu korporativnu svrhu ili, obrnuto, same doprinose njenom oblikovanju; upravo ta svrha daje organizaciji jasan i motivišući pravac delovanja i podstiče razvoj odgovornih i prilagodljivih ponašanja (Florez-Jimenez et al., 2025). Ugradnja održivosti u osnovno poslovanje podrazumeva novo razumevanje upravljanja i participacije, koje polazi od toga da je ekonomski uspeh neraskidivo povezan sa pravednim i održivim praksama u odnosu prema zaposlenima, društvu i životnoj sredini. Cilj ovog pristupa jeste

da se stvori trajna vrednost kako za akcionare, tako i za ostale zainteresovane strane (Ehiemere, 2023).

Održivost kao strateška odluka

Razvoj održive strategije u poslovnoj praksi ne odvija se odjednom, već kroz više koraka koji odražavaju različite stepene zrelosti. U istraživačkoj praksi već su razvijeni različiti modeli zrelosti održivosti, koji obuhvataju širok spektar – od veoma jednostavnih pa sve do visoko složenih i diferenciranih pristupa (Schulte & Hallstedt, 2018). U relevantnoj literaturi uobičajeno se razlikuje pet faza, a one pokazuju na koji način organizacije postepeno prilagođavaju svoje strukture i obrasce odlučivanja rastućim zahtevima društva, tržišta i regulative (Vizcaya Abdo, 2025):

1. Usklađenost (Compliance)
2. Usklađivanje sa rizicima i stejkholderima (Risk & Stakeholder Alignment)
3. Operativna integracija (Operational Integration)
4. Strateško stvaranje vrednosti (Strategic Value Creation)
5. Transformativni uticaj (Transformative Impact)

U prvoj i drugoj fazi aktivnosti povezane sa održivošću uglavnom se sprovode kao dodatak postojećoj poslovnoj strategiji. Ova dva područja funkcionišu paralelno, bez snažne među-sobne povezanosti. Iako se pojedine mere mogu nadopunjavati – na primer, kada se ekološki aspekti uključe u procenu rizika – celokupna usmerenost ostaje fragmentarna. Ovaj stepen zrelosti obično podrazumeva prvu sistematsku analizu dugoročnih prilika i rizika koji nastaju usled ekoloških promena ili društvenih kretanja. Mnoge kompanije se nalaze u ovoj fazi kada počinju da izrađuju prve izveštaje o održivosti ili ispunjavaju zakonski propisane minimalne standarde. U trećoj i četvrtoj fazi sa rastućim iskustvom i pod pritiskom eksternih stejkholdera, preduzeća razvijaju snažniju vezu između strategije održivosti i ukupnog upravljanja. Održivi razvoj se više ne posmatra kao sporedan dodatak, već kao element koji podržava i daje legitimitet postojećim strategijama. U ovoj fazi dolazi do jače povezanosti u okviru upravljačkih struktura, raspodele resursa i organizacionih procesa. Organizacije koje su održivost posmatrale isključivo kao tenziju između ostvarivanja ekonomskih ciljeva i ispunjavanja dodatnih obaveza nisu bile u mogućnosti da iz takvog pristupa razviju strateške pravce usmerene ka dugoročnoj transformaciji i održivom razvoju (Pastoors et al., 2017).

Međutim, u fazama 3 i 4 (slika 1) se sve jasnije ispoljavaju ciljni sukobi: preduzeća moraju da biraju između kratkoročnih ekonomskih interesa, kao što

su visoki prinosi, i dugoročnih ulaganja u održiva rešenja. Ova tenzija pokazuje da puka povezanost strategija nije dovoljna. Istovremeno, korporativna kultura dobija na značaju: održivost postepeno postaje deo identiteta, iako još uvek ne oblikuje u potpunosti strateški kurs. Najviši stepen zrelosti ostvaren je kada su strategija održivosti i poslovna strategija u potpunosti stopljene (Level 5: Transformative Impact). U ovoj fazi održivost se ne tretira kao dodatna tema, već kao vodeće načelo koje oblikuje čitav poslovni model. Preduzeća mogu postepeno unapređivati dugoročnu vrednost i ostvarivati ciljeve održivog razvoja u stalno promenljivom tržišnom okruženju (Yuya Lin, 2024).

Karakteristično je da konflikti između težnje prema profitu i održivosti ne samo da se ublažavaju, već se aktivno rešavaju kroz usklađene prioritete i jasno definisane mehanizme odlučivanja. Kompanije koje dostignu ovaj nivo imaju održivost duboko ukorenjenu u svojoj viziji i misiji. One razumeju vrednost stvaranja ne samo kao finansijski rezultat, već kao sklad ekonomske uspešnosti, društvene koristi i odgovornosti prema životnoj sredini.

Slika 1: Nivoi strateške integracije



Izvor: https://www.linkedin.com/posts/antonio-vizcaya-abdo-5773769b_sustainability-sustainable-business-activity-7283875331231334400-qbby, preuzeto 28.09.2025

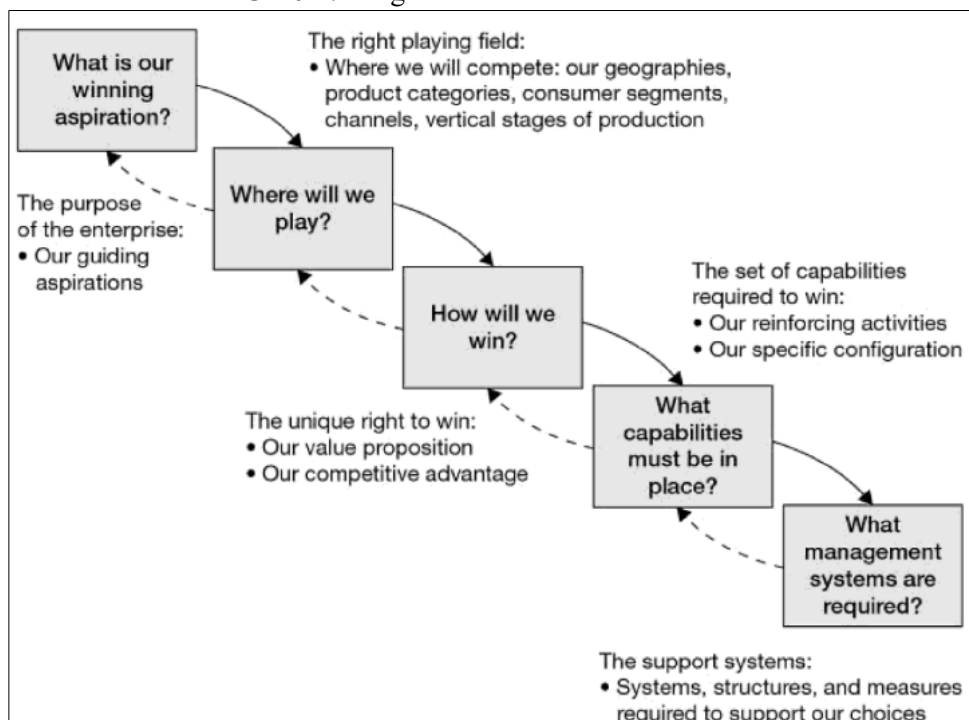
Izrada strategije održivog razvoja

KPMG koncept ESG definiše kroz „održive poslovne prakse“ i naglašava da one počivaju na principima koji treba da budu sistematski ugrađeni kako u menadžment, tako i u sve nivoe zaposlenih unutar organizacionih struktura, pri čemu se od preduzeća zahteva da identifikuju i razumeju ukupne ekološke i društvene posledice sopstvenog delovanja (KPMG, 2024). Da bi ovaj transformacioni proces bio uspešno sproveden, neophodno je razviti strukturirane modele strateškog upravljanja koji omogućavaju integraciju ESG kriterijuma u okvire poslovnih strategija i politike održivog razvoja. Posebno relevantan instrument za strateški razvoj predstavlja model “kaskada strateških izbora” (Strategy Choice Cascade) koji su razvili Lafley i Martin. Ovaj model zasniva se na pet uzastopno povezanih pitanja (Lafley & Martin, 2025):

- Koja je naša aspiracija za pobedu?
- Na kom polju ćemo igrati?
- Kako ćemo pobediti?
- Koje sposobnosti moramo imati?
- Koji upravljački sistemi su potrebni?

Polazeći od formulisanja jasnog strateškog usmerenja (*Winning Aspiration: “we want to be an agent of positive change: to protect our planet and contribute to improving the quality of life of our employees, customers and local communities”*(pepco, 2025)), preko ciljane identifikacije relevantnih oblasti delovanja (*Where will we play? “By 2030, all our clothes will be made from recycled or more sustainably sourced materials”*(primark, 2025)), pa sve do razvijanja konkurentskih prednosti (*How will we win? “We’re changing the way we design and make our clothes”*(primark, 2025)) i izgradnje neophodnih resursa i organizacionih struktura (*Capabilities & Management Systems: “Alex Holt joined Ahold Delhaize’s Executive Committee as Chief Sustainability Officer on May 27, 2024.”*(Delhaize, 2025)), formira se koherentna sekvenca strateških odluka (slika 2). Na toj osnovi, trgovinska preduzeća mogu ne samo postepeno integrisati ESG aspekte u svoje poslovne strategije, već ih i sistematski ukoreniti, efikasno upravljati rizicima i istovremeno stvarati dugoročne konkurentske prednosti. Za izgradnju održivih strateških konkurentskih prednosti od suštinskog je značaja pravovremeno prepoznati i iskoristiti prilike koje nastaju u preseku tehnoloških i ekoloških razvojnih tokova, konkretno kroz sinergiju digitalne transformacije i zelene tranzicije (Preveden, 2024).

Slika 2: Integrirani lanac strateških izbora



Izvor: Lafley & Martin, 2025, figure1-1

Definisanje stejkholdera

Osnovna definicija pojma „stejkholder“ – shvaćenog kao „svaka grupa ili pojedinac koji može da utiče na ostvarenje ciljeva organizacije ili koji je sam pogođen njenim delovanjem“ – jasno ukazuje na potrebu za razvojem odgovarajućih procesa i instrumenata kojima se ciljano jačaju strateške menadžerske kompetencije organizacije (Freeman, 1984).

Efikasna primena ESG principa stoga zahteva da preduzeća u sektoru maloprodaje jasno definišu svoje ključne interesne grupe, razumeju njihova očekivanja i uticaj, te ih aktivno uključe u strateške procese odlučivanja. Ovde kupci i dobavljači zauzimaju centralno mesto među spoljnim interesnim grupama, jer njihova očekivanja, potražnja i kriterijumi poslovne saradnje određuju tržišne rezultate i stabilnost poslovnog modela. Sa druge strane, zaposleni predstavljaju ključnu grupu unutar organizacije. (Trifunović, et al. 2023) Sektor ljudskih resursa ima ključnu ulogu u pokretanju organizacionih promena, posredovanju u rešavanju konflikata koji nastaju usled primene ESG principa i podsticanju kreativnog razmišljanja neophodnog za suočavanje sa novim i nepredvidivim izazovima (Spina & Spina, 2024).

Uloga dobavljača

Usled sve veće globalizacije, tokom poslednjih decenija razvili su se visoko umreženi lanci snabdevanja koji se prostiru preko više kontinenata. Sirovine se često eksploatišu u jednoj zemlji, prerađuju u drugoj, a zatim se u trećoj zemlji pretvaraju u gotove proizvode namenjene tržištu. Ova međunarodna podela rada povećava efikasnost i konkurentnost mnogih preduzeća, ali istovremeno donosi i nove izazove – naročito kada je reč o ekološkoj i društvenoj odgovornosti. Održiva nabavka zahteva sveobuhvatan pristup koji obuhvata ekonomske, socijalne i ekološke posledice odluka o kupovini tokom celog životnog ciklusa proizvoda, pri čemu se pored direktnih troškova uzimaju u obzir i dugoročni troškovi i odgovornosti (Jaegler & Roques 2023). Da bi se uspostavile efikasne i odgovorne prakse nabavke, neophodna je detaljna analiza i unapređenje celokupnog procesa nabavke – od strateškog preusmeravanja i definisanja konkretnih mera do uvođenja odgovarajućih alata za sprovođenje i praćenje rezultata (Jaegler & Roques 2023).

Održivo upravljanje u globalnim lancima snabdevanja

Savremeno upravljanje nabavkom podrazumeva integraciju društvene održivosti u strategiju preduzeća, jer nedostatak razumevanja održivog razvoja lanca snabdevanja i uključivanja kriterijuma korporativne društvene odgovornosti (CSR) u upravljanje dobavljačima ograničava kvalitet odluka i ukazuje na nizak nivo inovativnosti organizacije (Dayankac, 2022). Za kompanije koje teže održivoj nabavci mogu se izdvojiti tri ključna razloga za procenu učinka održivosti svojih dobavljača (Dayankac, 2022): žele da sarađuju isključivo sa partnerima koji poštuju principe društvene odgovornosti, u skladu sa sopstvenim kodeksom ponašanja; njihove zainteresovane strane zahtevaju usklađenost sa osnovnim standardima društvene odgovornosti i zaštite ljudskih prava u celokupnom lancu snabdevanja; takva procena predstavlja zakonsku ili političku obavezu, na primer u okviru obaveznih izveštaja o društvenim i ekološkim aspektima poslovanja.

U svetlu savremenih trendova, za preduzeća je važnije nego ikada da aktivno podstiču i trajno obezbede transparentnost i mogućnost praćenja svojih lanaca snabdevanja (Tiwari & Goel, 2025).

Preduzeća mogu pravovremeno prepoznati rizike i adekvatno reagovati samo ako imaju precizne informacije o poreklu svojih proizvoda i uslovima u kojima

su proizvedeni. Savremene digitalne tehnologije i sistemi zasnovani na podacima danas omogućavaju praćenje svih faza u lancu vrednosti, uključujući i početne faze proizvodnje. (Trifunović, et al. 2024) Upravo u globalno povezanom tekstilnom maloprodajnom sektoru ova mogućnost praćenja ima presudnu ulogu za očuvanje verodostojnosti, obezbeđenje kvaliteta i ostvarenje društvene odgovornosti. Održive prakse u modnoj i tekstilnoj industriji imaju ključni značaj jer, kroz inovacije u materijalima – kao što su biotekstil, reciklirana vlakna i ponovo upotrebljene tkanine – kao i primenu kružnih sistema i principa cirkularne ekonomije koji se zasnivaju na reciklaži i ponovnoj upotrebi materijala, značajno doprinose smanjenju negativnih ekoloških i društvenih uticaja ove industrije, redukciji otpada i očuvanju prirodnih resursa (Sayem & Goswami, 2025).

Primenom održivih postupaka bojenja, tehnologija koje štede vodu i upotrebom prirodnih boja značajno se smanjuje potrošnja vode i hemikalija, čime se podstiču ekološki prihvatljiviji proizvodni procesi, dok etička nabavka, zasnovana na sertifikatima kao što su GOTS (Global Organic Textile Standard) i Fair Trade, obezbeđuje da proizvodnja bude u skladu sa društvenim i ekološkim standardima odgovornosti (Sayem & Goswami, 2025). GOTS sertifikacija donosi preduzećima više strateških prednosti: redovne inspekcije na licu mesta obezbeđuju proveru upotrebljenih materijala i radnih uslova, dok testiranje gotovih proizvoda garantuje usklađenost sa svim propisanim zahtevima i standardima kvaliteta. Pored toga, sertifikacija potvrđuje da je proizvedena odeća bezbedna za ljudsku kožu i ne sadrži štetne supstance, a podržavaju je i vodeći brendovi u oblasti modne i kućne tekstilne industrije (Sustainability Compendium Edition III. (n.d.)). GOTS standard, kao instrument održivog razvoja iz tržišne perspektive, podstiče kontinuirani višestepeni proces unapređenja ekoloških i socijalnih kriterijuma koji se revidiraju svake tri godine, sa ciljem da se uspostave strogi, obavezujući, ali i industrijski izvodljivi zahtevi za širok spektar proizvoda (Sustainability Compendium Edition III. (n.d.)).

Društveni i ekološki uticaji

Rastuća ekološka svest potrošača predstavlja ključni pokretač za preduzeća da razvijaju ekološki odgovorno upravljanje lancem snabdevanja, budući da zahtevi kupaca direktno utiču na prihod i profit kompanija (Rausch-Phan & Siegfried, 2022).

Pošto se ekološka efikasnost smatra ključnim faktorom održivog razvoja, mnoge kompanije sprovode programe upravljanja zaštitom životne sredine duž svojih lanaca snabdevanja, koji se kontrolišu putem sistema za upravljanje

životnom sredinom (EMS), a koji služi za sprovođenje mera zaštite životne sredine, procenu uticaja poslovnih aktivnosti na okolinu, unapređenje usklađenosti sa ekološkim propisima i smanjenje ili sprečavanje negativnih uticaja na životnu sredinu (Rausch-Phan & Siegfried, 2022).

Suočene sa brojnim izazovima u tekstilnoj industriji, kompanije imaju različite mogućnosti da preuzmu društvenu odgovornost u svom poslovanju, pri čemu su se, pored dobrovoljnih obaveza poput Kodeksa ponašanja (Code of Conduct), na međunarodnom nivou posebno afirmisali OECD smernice za multi-nacionalne kompanije, ILO pravilnici o ponašanju, standard ISO 26000, UN Global Compact i norma SA8000 kao ključni instrumenti korporativne društvene odgovornosti (CSR) (Fenzel, 2018).

Direktiva o dubinskoj analizi korporativne održivosti

Direktiva o izveštavanju o korporativnoj održivosti (CSRD, Directive (EU) 2022/2464) predstavlja ključnu prekretnicu u daljem razvoju evropskog sistema izveštavanja o održivosti (Martínez & Santos-Jaén, 2024). Usvojena je 2022. godine od strane Evropske unije i zamenjuje prethodnu Direktivu o nefinansijskom izveštavanju (NFRD). Ovom novom direktivom EU ima za cilj da značajno poveća transparentnost u pogledu aspekata održivosti u poslovanju kompanija i time postavi osnovu za odgovorno i održivo ekonomsko delovanje. Ključni deo CSRD direktive čine novi Evropski standardi za izveštavanje o održivosti (ESRS), koji putem jedinstvenih smernica i uputstava obezbeđuju doslednu i uporedivu osnovu za izveštavanje o održivosti (Bartz, 2024).

Tradicionalni koncept finansijske materijalnosti, koji je isključivo usmeren na informacione potrebe investitora, više nije dovoljan u svetlu rastućih globalnih izazova održivosti kao što su klimatske promene, pritisak na resurse i promene u oblasti rada i socijalnih prava, zbog čega je razvijen princip dvostruke materijalnosti koji uzima u obzir i finansijske posledice za kompaniju i njene eksterne ekološke i društvene uticaje, omogućavajući time sveobuhvatniju procenu realnog stanja poslovanja (Dunfjäll, 2025). U praktičnoj primeni, međutim, ova proširena perspektiva donosi brojne izazove, jer kompanije moraju da razvijaju složene metode procene, prikupljaju obimne podatke, uključuju različite stejkholdere i prevazilaze metodološke neizvesnosti, pri čemu nedostatak standardizovanih postupaka, deficiti u podacima duž lanca vrednosti i rizik selektivnog ili preterano detaljnog izveštavanja dodatno otežavaju celokupan proces (Dunfjäll, 2025).

Eko-osnaživanje potrošača kao ključni zadatak

Consumer ili Customer Empowerment ne posmatra potrošače kao pasivne primaoce poslovnih komunikacija, već kao aktivne učesnike održivih promena. Za razliku od tradicionalnog marketinga, koji kupce pre svega posmatra kao krajnje potrošače u lancu vrednosti, Customer Empowerment podiže njihovu ulogu na aktivniji nivo time što njihove interese, potrebe i očekivanja snažnije uvažava i uključuje u poslovne odluke preduzeća (DIM, 2025). U okviru inicijative Evropskog zelenog dogovora, EU sprovodi sveobuhvatnu reviziju postojećeg regulatornog okvira: s jedne strane kroz Direktivu o osnaživanju potrošača u zelenoj tranziciji, a s druge strane kroz Direktivu o „green claims“, koja treba da utvrdi precizne zahteve za dokazivanje i komunikaciju takozvanih „zelenih tvrdnji“ prema potrošačima (MacLennan & De Catelle, 2025). Evropska unija već koristi niz političkih instrumenata za podsticanje održive potrošnje, a Evropska komisija planira da postojeći okvir dodatno ojača novom zakonodavnom inicijativom usmerenom na osnaživanje potrošača u procesu zelene tranzicije (Šajn, 2020).

Osnaživanje potrošača za aktivno učešće u zelenoj tranziciji pokazuje se kao ključno, jer je neraskidivo povezano sa cirkularnom ekonomijom i jer obe zajedno deluju kao noseće i ubrzavajuće snage transformacije, dok odluke potrošača istovremeno utiču na međunarodna i nacionalna tržišta, otvaraju nove mogućnosti delovanja i njihov obrazac potrošnje značajno doprinosi gubitku biodiverziteta, fragmentaciji staništa, krčenju šuma i izumiranju ne-ljudskih životinjskih vrsta (Calabrese, 2026). Prilagođavanje potrošačkih navika i osnaživanje potrošača da donose promišljene i održive odluke nije samo osnovni uslov za cirkularnu ekonomiju, već je i ekološka nužnost (Calabrese, 2026).

Pošto odluke potrošača o kupovini i potrošnji oblikuju sadržaj, intenzitet, pravac i troškove tokova robe u lancima snabdevanja za potrošačku robu, usmeravanje ka održivoj potrošnji može uspeti samo ako ono ne počiva isključivo na njihovoj racionalnoj i emocionalnoj podršci, već ako se i njihovo stvarno ponašanje — a ne samo stavovi ili deklarisanе namere — trajno promeni u pravcu održivih potrošačkih obrazaca (Balan, 2021). Kako potrošači sve jasnije prepoznaju ekološke posledice svojih kupovnih odluka i istovremeno od kompanija zahtevaju potpunu transparentnost u pogledu porekla, načina proizvodnje i odlaganja proizvoda, sve više se razvijaju ekološki usmereni brendovi i inovativni modeli poslovanja zasnovani na principima cirkularne ekonomije (Papachristou et al., 2025).

Komunikacija o održivosti

Održivost se ne može postići bez delotvorne komunikacije: Inicijative u oblasti održivosti često postaju vidljive tek kada se o njima jasno komunicira, jer bi bez toga u javnosti ostale gotovo neprimećene (Bürker, 2025). Komunikacija o održivosti ima ulogu da prati i podrži održivo upravljanje u preduzeću, istovremeno doprinoseći stvaranju vrednosti i jačanju dugoročnih odnosa sa stejkholderima kroz kredibilne i ciljane poruke (Bürker, 2025; Jovanović & Paunković, 2023; Petrović, Milaš, 2023).

Ovakva komunikacija više se ne posmatra kao sporedna ili dodatna praksa usmerena samo na klimatske teme, već kao ključni element odgovornog i strateški promišljenog upravljanja. Iako emisije ugljen-dioksida dobijaju znatno više pažnje od ostalih aspekata održivosti, ovakav fokus nosi rizik „CO₂-kratkovidosti“, jer može potisnuti širu perspektivu potrebnu za razumevanje i rešavanje sistemskih izazova. (Randle, P., Eyre, A. (2023). U ovom kontekstu često se govori o „carbon tunnel vision“, izrazu koji je naučnik Jan Konietzko uveo 2021. godine (Cognizant, 2021). Upravo ovu temu, kompanija Decathlon uključuje u svoju komunikaciju o održivosti i ukazuje na to kako želi da se suprotstavi isključivom fokusiranju na ugljen-dioksid: „What is DECATHLON doing to move beyond this carbon tunnel vision?“ (Decathlon, 2025). Kompanija sprovodi različite inicijative u oblasti održivosti, usmerene na smanjenje plastičnog zagađenja i očuvanje biodiverziteta, uz integrisanje zaštite prirode u svoju strategiju i transparentno izveštavanje o ekološkim uticajima. (Decathlon, 2025). Uprkos svim navedenim aspektima, razumevanje ugljenika ostaje ključni element svake rasprave o održivosti i u budućnosti će imati još veći značaj i u marketingu, jer bez rešavanja problema emisija gasova sa efektom staklene bašte i usporavanja klimatskih promena verovatno nećemo imati ni mogućnost ni vreme da se delotvorno pozabavimo ostalim izazovima (Randle & Eyre, 2023).

Menadžment komunikacija ima ključnu ulogu u upravljanju održivošću, ali su mnoge organizacije i dalje nedovoljno pripremljene zbog slabe povezanosti komunikacije o održivosti sa upravljanjem, vrednosnim lancem i kontrolingom, kao i zbog nedostatka celovitih metodoloških koncepata u naučnoj literaturi (Bürker, 2025). Komunikacija o održivosti suočava se sa brojnim izazovima, uključujući prenošenje složenih sadržaja, jačanje kredibiliteta, stratešku integraciju u menadžment, unapređenje interne saradnje i prilagođavanje zahtevima kritičke javnosti i savremenih medija (Bürker, 2025; Mihajilović, et al., 2024; Trifunović, et al., 2023). U savremenom poslovnom okruženju, posebno kod velikih i međunarodnih kompanija, česta

je sumnja u kredibilitet održivih inicijativa, jer se one uprkos javnim očekivanjima često doživljavaju kao prvenstveno usmerene na jačanje brenda, a ne na stvarnu odgovornost (Vinzenz, 2024).

Problem *greenwashinga*

Posebna vrsta paradoksa nastaje onda kada kompanije iz sektora koji već nose negativne konotacije u pogledu održivosti — poput industrije brze mode — počnu da komuniciraju svoje društvene ili ekološke napore, jer se čak i značajna unapređenja u proizvodnim procesima, kao što je znatno smanjenje potrošnje vode, u pravilu dočekuju sa nepoverenjem (Vinzenz, 2024). Iako mnoge od njih zaista nastoje da uvedu odgovornije prakse, opterećujući imidž čitave branše često potire te napore, tako da ukorenjene sumnje dovode u pitanje njihovu iskrenost i transformišu svaku promenu u navodnu manifestaciju „green-washinga“ (Vinzenz, 2024). Pošto je „greenwashing“ u modnoj industriji rasprostranjen problem koji potrošače dovodi u zabludu lažnim ili preuveličanim tvrdnjama o održivosti i time podstiče skepticizam, brendovi moraju da mu se suprotstave autentičnim, transparentnim i iskrenim naporima u oblasti održivosti (Singh, 2025). Da bi ojačale poverenje potrošača u svoje održive inicijative, kompanije bi trebalo da se oslanjaju na priznate sertifikacije trećih strana, izbegavaju nejasne ili neosnovane tvrdnje i neguju transparentan dijalog, jer je održivost neprekidan proces koji uvek ostavlja prostor za dalja unapređenja (Singh, 2025).

Kompanije koje bez utemeljenih dokaza tvrde ili na obmanjujući način predstavljaju ekološke prednosti svojih proizvoda, usluga ili poslovnih praksi izlažu se ne samo medijskoj kritici i javnom prozivanju, već moraju računati i na moguće pravne posledice (MacLennan & De Catelle, 2025).

Dok „greenwashing“ označava preuveličanu komunikaciju o održivosti bez stvarnog učinka, koja često narušava reputaciju, „greenhushing“ predstavlja suprotnu praksu kompanija koje iz straha od kritike svesno ćute — pri čemu upravo odsustvo komunikacije umanjuje njihovu vidljivost i kredibilitet i onemogućava da njihovi naponi posluže kao inspiracija drugima (Specht, 2025).

Greenhushing označava namerno suzdržavanje kompanija od komunikacije o svojim aktivnostima u oblasti održivosti, što manje proizilazi iz namere obmane, a više iz želje da se izbegne kritičko preispitivanje (Ross, 2024). Ovo ćutanje često potiče iz nesigurnosti ili nedostatka resursa za adekvatno razumevanje i sprovođenje održivih praksi, zbog čega se postignuti napreci saopštavaju tek uz veliki oprez ili se uopšte ne objavljuju (Ross, 2024).

Analiza ESG prioriteta u različitim maloprodajnim formatima

Cilj ove kratke analize jeste uporedno razmatranje izveštaja o održivosti kompanija LIDL, H&M i dm-drogerie markt. Kao predstavnici različitih segme-nata maloprodaje i poslovnih modela, ove kompanije pružaju odgovarajuću osnovu za međusektorsko poređenje ESG prioriteta. Fokus analize usmeren je na ekološke, društvene i upravljačke oblasti istaknute u izveštajima, kao i na njihovu integraciju u ukupnu poslovnu strategiju.

U središtu analize nalazi se identifikovanje sličnosti i razlika u ESG pristupima posmatranih kompanija, uz sagledavanje uticaja sektorskih specifičnosti i strateških opredeljenja na određivanje prioriteta pojedinih tema održivosti. Ova kratka analiza ima za cilj da pruži sažet i strukturiran pregled.

Tabela 1: ESG strategije u maloprodajnim lancima – uporedna analiza

ESG oblast	Maloprodaja prehrambenih proizvoda (LIDL)	Maloprodaja neprehrambenog asortimana (DM)	Maloprodaja tekstila (H&M)
Environment (E)	Smanjenje emisija u transportu i skladištenju, energetska efikasnost objekata,	Smanjenje potrošnje energije, ograničavanje ambalažnog otpada	Održiva nabavka sirovina, smanjenje vode i hemikalija, reciklaža
Glavni ekološki izazovi	Klimatski ciljevi (neto nulta emisija), transparentnost u lancu snabdevanja, regionalna nabava	Klimatski ciljevi (neto nulta emisija), ekološka održivost (robni brendovi trgovca)	Klimatski ciljevi (neto nulta emisija), cirkularna ekonomija, nabavka materijala
Social (S)	Bezbedni uslovi rada, zaštita zdravlja zaposlenih, transparentnost	Bezbednost zaposlenih i proizvoda, obuka zaposlenih	Zaštita radnih i ljudskih prava kod dobavljača
Governance (G)	Procedure nabavke, sistemi usklađenosti, izveštavanje	Upravljanje rizicima i dobavljačima	Visok stepen integracije održivosti u strategiju, transparentnost

Izvor: izrada autora

Rezultat

Lidl posluje kao diskontni lanac u tržišnom okruženju koje je snažno obeleženo cenovnom konkurencijom, zbog čega se često razmatra u kontekstu odnosa između niskih cena i etičke odgovornosti. Ipak, empirijska istraživanja ukazuju na to da Lidl u poređenju sa drugim akterima nemačkog maloprodajnog sektora

prehrambenih proizvoda postiže iznadprosečne rezultate u brojnim oblastima održivosti (Superlist Umwelt Deutschland, 2025). Strateški fokus kompanije obuhvata dugoročne klimatske ciljeve, uključujući postizanje klimatske neutralnosti do 2050 (Lidl Nachhaltigkeitsbericht 22/23). godine, kao i unapređenje ekoloških i socijalnih standarda duž lanaca snabdevanja. Lidl je 26.11.2025. godine nagrađen priznanjem „ESG Transparency Award“ za transparentno izveštavanje o održivosti, uz objavljivanje izveštaja o napretku za poslovnu 2024. godinu. (Lidl, https://unternehmen.lidl.de/pressreleases/2025/251127_esg-transparency-award_fortschrittsbericht).

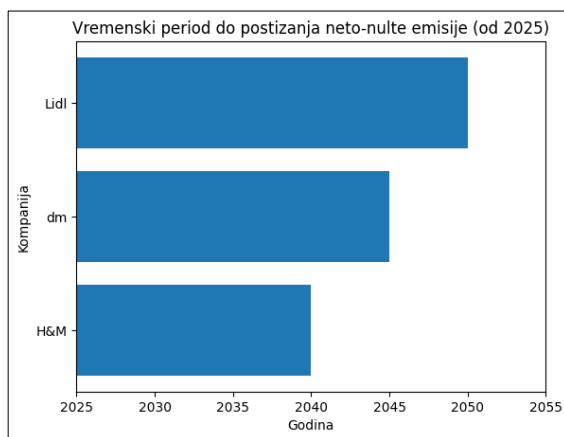
Dm se odlikuje snažnom društvenom orijentacijom i integrisanim pristupom održivosti u okviru korporativnog upravljanja. Kompanija se često percipira kao poželjan poslodavac i 17.11.2025. godine nagrađena je „Employee Experience Champion Award 2025“ (jobteaser, news & events, 18.11.2025). Važan element strategije održivosti predstavlja dosledan razvoj sopstvenih robnih marki sa ekološkim fokusom. „Green Brands“ certifikat potvrđuje brendove Alverde Naturkosmetik, Alana, dmBio i dm-drogerie markt i dodeljuje im izuzetno visoke ocene u oblasti održivosti (dm pressreleases, 09.09.2025). Ovaj pristup dopunjen je visokim stepenom transparentnosti i otvorene komunikacije prema potrošačima i drugim relevantnim interesnim stranama. dm je definisao strateški cilj ostvarivanja klimatske neutralnosti do 2045. godine (dm Bericht 23/24).

H&M posluje u okviru industrije brze mode (fast fashion), koja se zbog intenzivne potrošnje resursa i socijalnih implikacija često nalazi pod kritikom. Tokom 2022. godine, H&M se ponovo suočio sa tužbom zbog navoda o „green-washingu“ (Adegeest, 2022). Posebno su osporavane ekološke marketinške tvrdnje i oznake proizvoda, za koje su tužioci smatrali da potrošačima daju iskrivljenu sliku o stvarnom nivou održivosti kompanije. Ipak, unutar ovog sektora kompanija ima relativno aktivnu ulogu u sprovođenju ekoloških mera. U procenama koje su usmerene na klimatsku zaštitu i smanjenje emisija, H&M često ostvaruje visoke pozicije, dok su sveobuhvatnije ocene održivosti ponekad umerenije, što je posledica specifičnih izazova same industrije. „In 2040, our

Overall target is to reach net zero by balancing out any remaining emissions through the use of permanent carbon dioxide removal.” (H&M Group, 2024, str. 57).

Sledeća slika prikazuje klimatske ciljeve tri maloprodajna lanca, pri čemu H&M, sa postavljenim Net-Zero ciljem za 2040. godinu, preuzima vodeću ulogu.

Slika 3: Vremenski period do postizanja neto-nulte emisije kod kompanija H&M, dm i Lidl



Izvor: izrada autora

Diskusija

Uporedna analiza ESG orijentacije kompanija dm, H&M i Lidl pokazuje da su strategije održivosti u sektoru maloprodaje u velikoj meri uslovljene poslovnim modelom, tržišnim pozicioniranjem i specifičnim izazovima pojedinih grana. Uprkos tim razlikama, kod sva tri preduzeća uočljiva je sve snažnija strateška integracija ESG tema u ukupno upravljanje poslovanjem.

Dm primenjuje integrativan pristup održivosti, pri čemu su društveni aspekti i odgovorno korporativno upravljanje u prvom planu. Dosledan razvoj održivih sopstvenih robnih marki, kao i transparentna komunikacija sa relevantnim interesnim stranama, doprinose jačanju kredibiliteta kompanije i njenoj pozitivnoj percepciji kao poslodavca. Održivost se ne posmatra kao izdvojena aktivnost, već kao sastavni deo sveukupne poslovne strategije. Dodatno, preimenovanje izveštaja o održivosti u „izveštaj o sposobnosti za budućnost“ ukazuje na visok stepen implementacije ESG strategije i na činjenicu da se principi održivosti dosledno primenjuju u svakodnevnom poslovanju.

H&M se, zbog svog poslovnog modela u oblasti brze mode, nalazi pod pojačanim nadzorom javnosti i stručne zajednice. Definisani ekološki ciljevi, naročito u pogledu korišćenja materijala i smanjenja emisija, mogu se tumačiti kao odgovor na ove strukturne izazove. Iako kompanija u procenama koje su usmerene na klimatsku zaštitu često ostvaruje povoljne rezultate, uzdržavanje ukupne ocene ukazuje na to da isključivo ekološki napredak nije dovoljan za

sveobuhvatno rešavanje složenih društvenih i upravljačkih rizika karakterističnih za ovu industriju.

Lidl posluje u izrazito cenovno orijentisanom konkurentskom okruženju, koje se tradicionalno povezuje sa potencijalnim konfliktima između troškovne efikasnosti i etičke odgovornosti. Ipak, iznadprosečni rezultati u oblasti održivosti u poređenju sa drugim tržišnim akterima ukazuju na to da su i u diskontnom segmentu moguće sistematske ekološke i društvene unapređenja. Dugoročno definisani klimatski ciljevi i naglasak na standardima u lancima snabdevanja upućuju na postepenu, ali strateški utemeljenu integraciju ESG principa.

Zaključak

Savremeni maloprodajni sektor suočava se sa sve izraženijim zahtevima za integracijom principa održivosti, društvene odgovornosti i transparentnog korporativnog upravljanja. U tom kontekstu, ESG strategije postaju neizostavan deo poslovanja trgovinskih lanaca, ne samo kao odgovor na regulatorne zahteve, već i kao važan faktor konkurentnosti, reputacije i dugoročne održivosti.

Analiza sprovedena u ovom radu ukazuje da ESG strategije imaju značajan uticaj na ponašanje i poverenje potrošača, čime se potvrđuje hipoteza H1. Potrošači sve češće prepoznaju i vrednuju odgovorno poslovanje, pri čemu transparentna i verodostojna komunikacija o održivosti predstavlja ključni element u izgradnji dugoročnih odnosa i lojalnosti. Istovremeno, pojava greenwashinga može ozbiljno narušiti kredibilitet ESG strategija i dovesti do reputacionih rizika za maloprodajne lance.

Rezultati analize takođe potvrđuju hipotezu H2, prema kojoj dobavljači predstavljaju ključne stejkholdere u oblikovanju i implementaciji ESG strategija. Održivost lanaca snabdevanja, usklađenost sa društvenim i ekološkim standardima, kao i primena zahteva regulatornog okvira, poput Direktive o dubinskoj analizi korporativne održivosti (CSDDD), imaju presudan uticaj na ukupni ESG učinak trgovinskih lanaca. U tom smislu, efektivno upravljanje odnosima sa dobavljačima predstavlja jedan od osnovnih preduslova uspešne ESG strategije.

Komparativna analiza ESG praksi u različitim maloprodajnim formatima pokazala je da se ESG prioriteti i pristupi razlikuju u zavisnosti od specifičnosti poslovnog modela, čime se potvrđuje hipoteza H3. Dok su u prehrambenom i neprehrambenom sektoru naglašeni aspekti lanca snabdevanja i odgovorne

nabavke, modni sektor pokazuje izraženiji fokus na društvene i ekološke aspekte proizvodnje, kao i na pitanja transparentnosti i komunikacije prema potrošačima.

Originalni doprinos ovog rada ogleda se u sistematizaciji ESG prioriteta trgovinskih lanaca u odnosu na ključne stejkholdere, kao i u identifikaciji razlika u pristupima ESG strategijama između različitih maloprodajnih formata. Iako se istraživanje zasniva na sekundarnim izvorima i kvalitativnoj analizi, dobijeni nalazi pružaju relevantan okvir za razumevanje uloge ESG strategija u savremenom poslovanju maloprodaje.

Ograničenje rada odnosi se na nedostatak primarnog empirijskog istraživanja, što otvara prostor za buduća istraživanja koja bi mogla uključiti kvantitativne metode, anketiranje potrošača i dobavljača ili analizu finansijskih efekata ESG strategija. Buduća istraživanja mogu dodatno doprineti produbljivanju razumevanja veze između ESG praksi i poslovnih performansi trgovinskih lanaca.

Literatura

1. Adegeest, D.A. (2022), *H&M wird erneut wegen Greenwashing verklagt*
2. Balan, C. (2021) How Does Retail Engage Consumers in Sustainable Consumption? A Systematic Literature Review. *Sustainability* 2021,13, 96.
3. Bartz, L. (2024). Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). *Auswirkungen auf Steuerung und Nachhaltigkeitsberichterstattung börsennotierter Unternehmen in Deutschland*. Deutschland: GRIN Verlag.
4. Bürker, M. (2025). *Management der Nachhaltigkeitskommunikation: Grundlagen und Perspektiven für die Praxis*.
5. Calabrese, B. (2026), *Legal Perspectives for a Sustainable Circular Economy*. <https://doi.org/10.1007/978-3-032-07795-0>
6. Cognizant (2021), <https://www.cognizant.com/us/en/insights/insights-7f51ac3e92cd-doppelt-ausgezeichnet-dm-punktet-mit-gelebter-wertschatzung-at-preuzeto> 05.12.2025
7. Dayankac, A. (2022), [de/newsfeed/f589843c-d546-4cc2-b5be-7f51ac3e92cd-doppelt-ausgezeichnet-dm-punktet-mit-gelebter-wertschatzung-at-preuzeto](https://www.aholddelhaize.com/about/leadership/alex-holt/) 05.12.2025
8. Decathlon (2025), <https://sustainability.decathlon.com/climate-change-Delhaize> (2025), <https://www.aholddelhaize.com/about/leadership/alex-holt/>
9. DIM (2025), *Deutsches Institut für Marketing*

10. Dunfjäll M. (2025) Materiality in Transition: Challenges and Opportunities in Corporate Sustainability Reporting under the CSRD. *European Journal of Risk Regulation*. 16(3):927-941. doi:10.1017/err.2025.10016.
11. Eccles, R. G., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). The impact of corporate sustainability on organizational processes and performance. *Management Science*, 60(11), 2835–2857. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1984>
12. Ehiemere, C. (2023), Practitioners' Guide to Embedding Sustainability, NYU Stern CSB,
13. Fenzel, V. (2018). *CSR in der Modebranche. Anspruch und Wirklichkeit von Corporate Social Responsibility in der Textilindustrie. Deutschland: Diplomica Verlag.*
14. Florez-Jimenez, M. P., Lleo, A., Ruiz-Palomino, P. & Muñoz-Villamizar, A. F. (2025). Corporate sustainability, organizational resilience, and corporate purpose: a review of the academic traditions connecting them. *Review of Managerial Science*, 19, S. 67–104.
15. Freeman, R. E.: *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston 1984.
16. H&M Group (2024), <https://hmgroup.com/wp-content/uploads/2025/03/HM-Group-Annual-and-sustainability-report-2024.pdf>
17. <https://fashionunited.de/nachrichten/mode/h-m-wird-erneut-wegen-greenwashing-verklagt/2022111549118>, preuzeto 05.12.2025
18. <https://www.dqsglobal.com/de/entdecken/blog/lieferantenmanagement-%E2%80%93-nachhaltig-mit-system>, preuzeto 03.11.2025
19. Islam, M. R., & Bhuiyan, M. J. H. (2025). *Business, human rights and sustainable development*. Deutschland: Brill.
20. Jaegler, A., & Roques, T. (2023). *Sustainable supply chain management..*
21. Jobteaser, 18.11.2025, <https://www.jobteaser.com/en/companies/dm->
22. Jovanović, M., & Paunković, J. (2023). Paleoclimatic and paleoenvironmental research for the comprehension of the present and future environmental sustainability in Serbia. *Social Horizons*, 3(6). Kivimaa Paula, Senja Laakso, Annika Lonkila, Minna Kaljonen, Moving beyond disruptive innovation: A review of disruption in sustainability transitions, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, Volume 38, 2021, strane 110-126, ISSN 2210-4224,
23. KPMG, *The ESG Journey in Retail*, 2024. <https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/pdf/2024/the-esg-journey-in-retail.pdf>.

24. Lafley, A. G., & Martin, R. L. (2025). Playing to win: How strategy really works. *Harvard Business Review Press*, figure1-1
25. Lawrence M, Homer-Dixon T, Janzwood S, Rockstöm J, Renn O, Donges JF (2024). Global polycrisis: the causal mechanisms of crisis entanglement. *Global Sustainability* 7, e6, 1–16. <https://doi.org/10.1017/sus.2024.1>
26. Lawrence, M., Homer-Dixon, T., Janzwood, S., Rockström, J., Renn, O., & Donges, J. F. (2024). Global polycrisis: The causal mechanisms of crisis entanglement. *Global Sustainability*, 7, e6. <https://doi.org/10.1017/sus.2024.1>
27. Lidl. (2024). *Nachhaltigkeitsbericht Lidl in Deutschland: Geschäftsjahre 2022 und 2023*. <https://unternehmen.lidl.de/pdf/show/102979>
28. MacLennan J., De Catelle W. (2025) The Revision of EU Greenwashing Laws: A New Framework of Analysis. *Business and Human Rights Journal*. 2025;10(2-3):456-462. doi:10.1017/bhj.2025.14.
29. Martínez, M., Santos-Jaén, J. (2024), *Environmentally Sustainable Production: Research for Sustainable Development*. (2024). Deutschland: Springer Nature Switzerland.
30. Mihajlović, M., Marković, S., Vujanić, I., Marijanović, R. P., & Ramadhani, I. H. (2024). Knowledge and information management in the company as a strategic business resource. *Oditor*, 10(3), 53–67. <https://doi.org/10.59864/Oditor32403MM>
31. Papachristou Evridiki, Michail Karypidis, Theodore Tarnanidis, Vijaya Kittu Manda, Michail Karypidis, Theodore Tarnanidis, Vijaya Kittu Manda Sustainable Practices in the Fashion and Retail Industry. (2025). USA: IGI Global Scientific Publishing.
32. Pastoors, Sven & Becker, Joachim & van Dun, Rob & Scholz, Ulrich. (2017). Towards Sustainable Innovation. A five step approach to sustainable change.
33. Pepco (2025), <https://pepco.eu/sustainable-development/preuzeto> 06.10.2025
34. Petrović, S., Mirko, M. (2023) Mediji kao model delovanja I komuniciranja u političkom sistemu Republike Srbije, *Social horizons*, vol III, 6, 85-100
35. Preveden, V. (2024), Nachhaltigkeit als strategischer Wettbewerbsvorteil: Chancen durch systematisches Nachhaltigkeitsmanagement im Unternehmen nutzen. *Springer Fachmedien Wiesbaden*. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-43545-5>.

36. Primark (2025), <https://corporate.primark.com/en-gb/a/primark-cares/product>, preuzeto 06.10.2025
37. Randle, P., Eyre, A. (2023). Sustainable Marketing: The Industry's Role in a Sustainable Future.
38. Rausch-Phan, M. T., Siegfried, P. (2022). Sustainable Supply Chain Management: Learning from the German Automotive Industry. Schweiz: Springer International Publishing.
39. Ross, E. (2024). Communicating Climate: How to Transmit Your Climate Message and Avoid Greenwashing.
40. Ruiz-Real, J. L., Uribe-Toril, J., Torres, J. A., & De Pablo, J. (2021). Artificial intelligence in business and economics research: Trends and future. *Journal of Business Economics and Management*, 22(1), 98–117. <https://doi.org/10.3846/jbem.2021.13973>
41. Sayem, S.M., Goswami, P. (2025), SDG 12 and Global Fashion Textiles Production. (2025). Deutschland: Springer Nature Singapore.
42. Schulte, J., & Hallstedt, S. I. (2018). Self-Assessment Method for Sustainability Implementation in Product Innovation. *Sustainability*, 10(12), 4336. <https://doi.org/10.3390/su10124336>
43. Singh, S. (2025), Greenwashing In The Fashion Industry,
44. Specht, M. (2025), *Greenhushing statt Greenwashing – Warum Unternehmen leiser, aber wirkungsvoller handeln*
45. Spina J. D., Spina L. J. (2022). The new HR. Bingley, U.K: Emerald Publishing Limited.
46. Superlist Umwelt Deutschland – Ausgabe 1, April 2025
47. Sustainability Compendium Edition III. (n.d.). (n.p.): Fibre2Fashion.
48. Šajn, N. (2020), Sustainable consumption – Helping consumers make eco-friendly choices (European Parliament / EPRS, 2020). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/659295/EPRS_BRI\(2020\)659295_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/659295/EPRS_BRI(2020)659295_EN.pdf)
49. Tiwari Saurabh, Goel Richa (2025), *Sustainable Supply Chains and Digital Transformation*. (2025). (n.p.): CRC Press.
50. Trifunović, D., Bulut Bogdanović, I., Tankosić, M., Lalić, G., & Nestorović, M. (2023). Research in the use of social networks in business operations. *Akcionarstvo*, 29(1), 39–63.
51. Trifunović, D., Lalić, G., Dedanski, S., Nestorović, M., & Bevanda, V. (2024). Inovativni modeli i nove tehnologije u funkciji razvoja i kooperacije preduzeća i obrazovanja. *Akcionarstvo*, 30(1), 177–196.

52. Vinzenz, F. (2024). Greenwashing, oder was? Herausforderungen der Nachhaltigkeitskommunikation. *Conexus*, 5(2), 41-52. <https://doi.org/10.24445/conexus.2024.05.005>
53. Vizcaya Abdo (2025), 5-Stage Sustainability Integration Framework,
54. Wahid, R., Mero, J., & Ritala, P. (2023). Written by ChatGPT, illustrated by Midjourney: Generative AI for content marketing. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 35(8), 1813–1822. <https://doi.org/10.1108/APJML-01-2023-0045>
55. Yuya Lin (2024), The Role of ESG Strategy Implementation in Long-Term Value Creation for Companies, <https://doi.org/10.70767/jsscd.v1i2.288>

ESG STRATEGIES IN THE BUSINESS OF RETAIL CHAINS WITH A FOCUS ON SUPPLIERS AND CONSUMERS

Summary

A sustainable growth strategy represents a framework through which a company defines its approach to environmental and social requirements and integrates sustainability as a long-term development orientation. In the retail sector, key ESG (Environmental, Social, Governance) stakeholders primarily include consumers and suppliers. Depending on the specific retail format, core ESG priorities differ, as do stakeholder expectations and requirements.

The aim of this paper is to examine ESG strategies in retail chains, with particular emphasis on suppliers and consumers and their strong influence as key and relevant stakeholders. Addressing these increasingly pronounced demands through a credible and integrated ESG strategy is becoming an essential prerequisite for competitiveness, reputation, and the long-term success of companies.

The primary research method applied in this paper is analysis and synthesis, with a focus on European academic literature as well as empirical data collected from other sources, especially online publications. This is followed by an analysis of ESG priorities across different retail formats.

Key words: *ESG strategies, retail, stakeholders, greenwashing, sustainability reporting*

UDK: 005.322:316.46]:329

324

Pregledni naučni rad

Primljen: 5.09.2025.

Prihvaćen: 8.11.2025.

LIDERSKE TENDENCIJE U POLITIČKIM PARTIJAMA I KAKO IH OGRANIČITI

Uroš Babić¹⁰

Apstrakt

Liderske tendencije zastupljene su u gotovo svim partijskim sistemima i taj faktor oblikuje ne samo unutrašnju stranačku dinamiku, već i njen uticaj na širi politički odnosno, partijski sistem. Ovaj rad se bavi analizom liderstva i uticajem istog na stranačku strukturu, kao i mehanizmom pomoću kojeg bi isto bilo ograničeno. Razmatra se uticaj personalizacije politike, gde je svaki pojedinac centralna figura političkog delovanja, gde birači glasaju za svog kandidata i gde svaki kandidat ima legitimitet zasnovan na rezultatu u okviru svoje izborne jedinice. Redukovanjem izbornog sistema u vidu personalnog glasanja uspostavila bi se politička i reprezentativna veza građana-birača i kandidata - izabranih predstavnika. Personalno glasanje redukovalo bi moć stranačkih šefova, time što bi glasači određivali ko će zauzeti poslanička mesta, pa bi samim tim dominacija šefa stranke nad kadrovskom politikom bila ograničena.

Ključne reči: liderstvo, partije, izbori, personalizacija politike, izborni sistem.

JEL: D72, P16

Uvod

Najosnovniji hipotetički stav u ovoj analizi jesu liderske tendencije u političkim partijama i kako ih ograničiti. Težnja ka liderstvu iliti vođstvu u društvenim organizacijama stara je koliko i samo društvo. "Vođstvo se zasniva na ljudskoj potrebi da se stigne do cilja na što sigurniji, brži i lakši način, što

¹⁰ Uroš Babić, doktorand, Univerzitet u Beogradu, Fakultet političkih nauka Beograd, Srbija, E-mail: babicuros2021@gmail.com, ORCID ID: 0009-0000-7392-5256

tuđa pomoć često omogućava, ponekad čak i odlučujućoj meri” (Simeunović, 2022). Potreba za vođstvom se održala od davnina do današnjih dana, pa tako i u savremenim organizacijama kakve su današnje partije ili udruženja bilo koje vrste. Organizacija bira subjekta oko kojeg se članstvo okuplja i deo svoje moći ustupa njemu kako bi uspešno koordinirao čitavom organizacionom strukturom. Međutim, Mihels tvrdi da: “Početak stvaranja profesionalnog vođstva znači početak kraja demokratije” (Michels, 1990). Demokratije i institucije koje baštine demokraciju nastoje da u potpunosti iskorene vođstvo i težnju ka vođstvu, pa su institucionalno ograničile moć partijskih prvaka. Samim tim, percepcija lidera u organizacijama, a posebno u političkim organizacijama kakve su upravo partije, jeste pre svega emocionalnog karaktera u odnosu na institucionalno određenje takve figure. Takvo poimanje lidera doprinosi jačanju njegove pozicije u partiji u odnosu na institucionalna ovlašćenja koja su određena Statutom. Stabilizacija partijskih sistema u novim demokratijama ne mora trajati dugo i na nju utiče niz faktora, kako institucionalnih tako i ponašajnih. Među važnijim institucionalnim elementima je način na koji je organizovan izborni sistem, jer on oblikuje ponašanje političkih elita i može doprineti većoj ili manjoj koncentraciji moći u partija (Fink-Hafner, 2024).

Naime, partije su metode odlučivanja definisale svojim Statutima i drugim aktima koji su u većini slučajeva demokratskog karaktera sa stranačkom Skupštinom i donošenjem odluka većinom glasova¹¹. Na drugoj strani, pojedine partije su ustrojene tako da sva moć partijske organizacije leži u rukama vođe i malog kruga njemu najbližih saradnika. Međutim, praksa nam pokazuje da su statutarne odredbe, barem kada je uloga predsednika iliti vođe u pitanju, puka formalnost. Bez obzira na staturanu formu, u Srbiji dominira liderstvo u političkim partijama¹². Ukoliko pogledamo partijski sistem Srbije od uvođenja

¹¹ Kada je reč o političkim partijama u Republici Srbiji videćemo da se u njihovim Statutima definiše Skupština sa delegatima kojih može biti i do par hiljada, kao organ koji donosi; Program stranke i usvaja njegove izmene i dopune; donosi Statut stranke; utvrđuje opšte smernice političkog delovanja; bira i razrešava predsednika stranke i zamenika predsednika stranke; bira i razrešava izabrane članove Predsedništva; bira i razrešava izabrane članove Glavnog odbora; razmatra i usvaja izveštaj o radu predsednika stranke, predsedništva i glavnog odbora. Više o tome na:

https://www.sns.org.rs/sites/default/files/statut_srpske_napredne_stranke_0.pdf

¹² „Postoji više uzroka različitog dimenzioniranja statutarne prerogative partijskih vođa, od kojih ćemo pomenuti samo tri najvažnija. Prvi uzrok je uslovno govoreći, istorijsko nasleđe, odnosno pripadnost tipu radničkih ili građanskih partija. Odgovor na to pitanje je važan, jer radničke partije tradicionalno visoko vrednuju ideal ravnopravnog učešća članova u unutarpartijskom životu, zbog čega statuti partija tog tipa – kojem pripada SPS – nisu izdašni u obezbeđivanju inokosnih ovlašćenja liderima.“ Dalje autor navodi da „drugi uzrok koji utiče na difencirano statutarne definisanje ovlašćenja vođa jeste distribucija moći u rukovodećem

višestranačja, pa do danas videćemo da partijskim organizacijama dominiraju vođe koje celokupnu partijsku moć akumuliraju u svojim i rukama sebi odanih saradnika, a to ukazuje da je unutarpartijski život nedemokratski konstruisan. Samim tim, istraživačko pitanje ove analize jeste, na koji način se partijski sistemi mogu odupreti liderskim tendencijama i isticanju lidera kao nosioca stranačke politike i stranačkog života? Kako uspostaviti mehanizam koji bi efikasno doprineo u preraspodeli odgovornosti i uticaja na stranačku politiku? Partijski sistem u Srbiji nakon uspostavljanja višestranačja počiva na partijama sa jakim i dominantnim liderima. Šefovi stranaka imaju ogromnu moć i uticaj na kadrovsku politiku iako je Statutom njihova moć bila ograničena (Pavlović, 2007). Dosadašnja praksa, barem kada je Srbija u pitanju jasno nam pokazuje da statuti nisu dovoljan ograničavajući faktor moći šefova stranaka i da su puka formalnost u životu jedne partije. Jedan od odgovora na ovu problematiku može se potražiti u samom izbornom sistemu kao ograničavajućem mehanizmu za liderske tendencije. Naime, proporcionalni izborni sistem koji je aktuelan u Republici Srbiji faktički od uvođenja višestranačja¹³, omogućio je šefovima stranaka da kadrovsku politiku sprovede tako da najviše stranačke moći akumuliraju u svom kabinetu. Naime, proporcionalni izborni sistem u Republici Srbiji omogućava rukovodstvu partije da nakon izbora samostalno izabere narodne predstavnike, što je često vodilo u zloupotrebu volje naroda. Na drugoj strani, personalno glasanje redukovalo bi moć stranačkih šefova, time što bi glasači određivali ko će zauzeti poslanička mesta, pa bi samim tim dominacija šefa stranke nad kadrovskom politikom bila ograničena. Redukovanje izbornog sistema nesumnjivo bi doprinelo demokratizaciji stranačkog života i u potpunosti ograničilo dominaciju šefova stranaka. Predloge takve vrste u Srbiji su sada već davne 2012. iznosili razni akteri, međutim taj nacrt personalno proporcionalnog sistema nije ugledao svetlo dana. Naime, predlog se sastojao u tome da mandate umesto kao do sada deli stranka na poslanička mesta budu postavljeni oni kandidati kojima su glasači dali najviše poveranja. Samim tim, stranački šefovi bi izgubili mogućnost kadriranja i postavljanja stranačkih kadrova po ličnom nahođenju i u ličnom interesu, već bi to bila volja glasača. Takav sistem bi nesumnjivo smanjio moć predsednika stranke i doveo do jačanja uticaja članstva, pa bi i moć odlučivanja tekla od najniže lestvice ka samom vrhu. Izgubio bi se antidemokratski element

stratumu u trenutku nastanka partije. Ako su u tom trenutku resursi pripadnika rukovodećeg stratuma izjednačeni veća je verovatnoća da će vođa partije biti statutarно određen samo kao *primus inter pares*.“ Na kraju „treći uzrok različite širine statutarних prerogativa je aktivnost samog vođe u osiguranju svog položaja od osporavanja. Većina partijskih čelnika nastoji tokom obavljanja ključne partijske funkcije da utvrdi i proširi svoja statutarна ovlašćenja i da tako predupredi unutrašnje udare.“ (Goati, 2004)

¹³ Većinski izborni sistem sproveden je samo na parlamentarnim izborima 1990. godine.

unutar partija i participacija šireg članstva u stranci bi bila evidentno veća. Međutim, na predlog su usledile burne reakcije raznih stranaka i njihovih šefova, pa tako do današnjih dana nema promena u izbornom sistemu (RTS, 2012). Takvi stavovi nam jasno govore da partije iako važe za stubove demokratije u biti svog unutrašnjeg delovanja jesu nedemokratske institucije.

Dakle, teorijski posmatrano upravljanje životom jedne stranke/partije definisano je njenim Statutom. Stranački organi poput Skupštine, Izvršnog odbora, Glavnog odbora, Predsedništva i Predsednika partije jesu činioci koji treba da zajednički i konstruktivno donose odluke o funkcionisanju takve organizacije. Međutim, na primeru Republike Srbije često se postavlja pitanje ko zaista upravlja strankom i njenom strukturom¹⁴. Tu je važno razmotriti i pitanje personalizacije partije i partijske politike. Naime “personalizacija politike iskazuje se u dvostrukom smislu. Sa jedne strane, postoji stalna težnja partijskih lidera da se u potpunosti identifikuju sa partijom (Partija to sam ja!), a sa druge strane, prisutna je težnja građana, da prepoznaju partiju najpre u liku njenog predsednika, ali i da u njemu vide otelotvorenje kompletnog partijskog programa” (Orlović, 2008). Personalnim glasanjem takav efekat bi se izgubio. Naime, identifikacije ličnosti sa partijom bi se razložilo na mnoštvo članova i kandidata, što bi prouzrokovalo da šef partije nije više inokosan organ u kojem svi vide oličenje partije i partijske politike.

Kao što je navedeno, od uvođenja višestranačja u Srbiji imamo primere liderskih partija u kojima je lider ta figura koja u potpunosti koordinira stranačkim životom i određuje smer kretanja stranačke politike. Počevši od Slobodana Miloševića i Socijalističke partije Srbije gde je Milošević kao predsednik, odnosno vođa stranke samostalno određivao partijsku strukturu, pa sve do aktuelnih partijskih lidera i njihovih stranaka¹⁵. “Lideri dominiraju u vođenju kadrovske politike. Oni su prigrabili za sebe ovlašćenja, da imenuju do trećine članova glavnog odbora i imaju direktan uticaj na poslanički sastav” (Orlović, 2008). Sve veći trend liderskih tendencija u političkim partijama naveo je mnoge evropske istraživače o strankama da sugerišu kako autoritet unutar stranke teče od vrha naniže, sa liderima koji predstavljaju stranku u javnosti (Hague i Harrop, 2014). Za tako nešto možemo okriviti i same partije koje nisu uspele da se odupru uticaju lidera. Naime, partijske vođe su postepeno stvarale krug uzajamne koristi sa pojedinim članovima viših

¹⁴ “Odmah se nameće pitanje da li se pod liderima podrazumevaju samo vođa partije ili rukovodeće jezgro partije. U rukovodstvima partija značajno se izdvaja funkcija i uloga vođe ili šefa partije. Kao što se režimi prepoznaju po imenu vladara, tako se i partije prepoznaju po imenu ljudi koji ih vode”. (Stojiljković, 2014)

¹⁵ Osnov Miloševićeve moći bilo je njegovo gospodstvo u stranci. Socijalistička partija Srbije bila je pravo političko vlasništvo Miloševića. (Antonić, 2009)

stranačkih organa i na taj način sebi obezbeđivale čvršću podršku sa kojom su kasnije mogli da utiču na promenu i uspostavljanje dodatnih ovlašćenja kojih imaju unutar svojih partija¹⁶. Moć partijskih vođa rađa se upravo iz straha da budu uklonjeni sa svojih pozicija. Naime, vođe stranaka su po prirodi stvari podložni promeni, odnosno nezadovoljno članstvo može inicirati smenu lidera i izglasati nepoverenje. Činjenicom da nisu imuni na smene i stvaranje raznih opozicionih frakcija unutar stranke, lideri nastoje da Glavne odbore, kao i većinu članova stranačkih Skupština popune kadrovima koji je njima blizak i veran, koji takođe neće stvarati smetnje pri donošenju odluka kada je stranački život u pitanju. Uspostavljanjem takve kadrovske strukture unutar partija, lideri narušavaju demokratsku unutarpartijskog života i istovremeno kreiraju imaginarnu demokratsku svoje partijske organizacije.

Demokratija i stranačka organizacija

Analizirajući unutarpartijski život u Republici Srbiji videćemo da se demokratija nesumnjivo suočava sa opasnošću da bude potpuno potištena iz većine stranaka. Partije se u Srbiji predstavljaju kao ključni činioci izgradnje pravne države i zastupnici demokratskih principa, ali unutarpartijski život po svemu sudeći može funkcionisati bez demokratije. “Iako spolja grade imidž demokratskih organizacija, političke partije su u svojoj unutrašnjoj strukturi nedemokratske” (Orlović, 2008). Lideri su unutar svojih organizacija stvorili imaginarnu demokratsku kreaciju gde se upravo lider stranke oslanja na nekolicinu saradnika pomoću kojih uspeva da partijsku organizaciju vodi apsolutistički i samim tim izopšti šire članstvo iz procesa odlučivanja, što svakako stvara nedemokratsku atmosferu u stranačkom životu. Na taj način, predsednik stranke i uža krug rukovodstva biračima lako plasira poruke koje su često manipulativnog karaktera i birača dovodi u zabunu.” Takav pojedinac je izložen riziku i stvarnim učincima manipulacije” (Radojković i Miletić, 2008). Samim tim, birač ne može donositi racionalne i objektivne odluke i zaključke. “Ljudi formiraju svoje mišljenje u odnosu na “činjenice” koje su im plasirane i dostupne” (Obradović, 2022). Takođe, pomenuti izborni sistem oličen u metodu proporcionalnosti, donekle je omogućio stranačkim šefovima da prekravaju izbornu volju glasača i na ključna mesta, a pre svega poslanička postavljaju sebi odan kadar koji svojim delanjem doprinosi jačanju pozicije lidera i da svoj rad podrede njegovim interesima. Na taj način se i stvara hijerarhijska struktura gde odlučivanje ide od vrha ka dnu, a u biti demokratije je da odlučivanje ide od najširih slojeva bilo koje organizacije. “Učešće u partijskim poslovima oblikuje se stupnjevito. Najširu osnovu čine birači, zatim

¹⁶ “Gotovo sve partije su povećavale ovlašćenja liderima: mogućnost lidera da imenuje do trećine glavnog odbora, uticaj na izbor poslanika itd” (Stojiljković, 2014)

sledi partijsko članstvo, iza njih dolaze posetioci glavnih skupština, pa grupa funkcionera – i na kraju članovi predsedništva. Svaka organizacija je hijerarhija, a svaka hijerarhija podrazumeva odnos nadređenosti i podređenosti” (Orlović, 2008). Dakle, postavlja se pitanje, da li uopšte ima demokratije u partijama, ali i to da li ona pogoduje partijskom rukovodstvu? U suštini, ne možemo reći da je demokratija u potpunosti potištena iz partijskog života, barem formalno je susrećemo u partijskim Statutima, ali *de facto* u partijama dominira antidemokratski karakter i to najjasnije vidimo po njihovom delovanju u partijskom sistemu.

Kada govorimo o poštovanju demokratskih principa, partije Statutima definišu modele stranačkih izbora na kojima se bira rukovodstvo, gde će svaki član imati mogućnost da bude biran u razne partijske organe. Kao svaki izbori i izbori unutar partija određuju pobednike i poražene, a pošto lideri ne žele da svoju poziciju prepuste slučaju u vidu demokratski organizovanih izbora, koriste se raznim metodama kako bi stvorili privid demokratije i opstali na vrhu partijske organizacije. Svaki lider stranke najbolje prolazi ukoliko njegova pozicija zavisi od malog kruga ljudi koje on instruiše dajući im privilegije u vidu postavljenja u Glavne odbore, poslanička mesta i razne druge funkcije unutar i izvan stranke. Odatle i protivljenje mnogih partijskih lidera kada je u pitanju modifikovanje izbornog sistema, jer bi im uvođenje konkretno personalnog glasanja ograničile moć i mogućnost postavljenja sebi pogodnih kadrova. U vezi toga, pojedine partije poput Socijalističke partije Srbije povećale su ovlašćenja svojim liderima. Naime, prema „Statutu SPS izglasanom 2003, predsednik vrši koordinativno-reprezentativnu ulogu (čl. 39) i nema pravo svojom odlukom da postavlja funkcionere, niti da predlaže izborne liste svoje partije. Predsednik te partije čak i ne kumulira funkciju predsednika Glavnog odbora“ (Goati, 2004). Međutim, prema Statutu SPS iz 2018 godine (čl. 28), predsedniku stranke je omogućeno da predlaže kandidate za potpredsednike Glavnog odbora, članove Predsedništva i predsednika Izvršnog odbora. Takođe, daje saglasnost za izbor predsednika pokrajinskih i gradskih organizacija, a izuzetno i opštinskih organizacija SPS. Izdaje političke naloge funkcionerima SPS. Jasno možemo uočiti kako su se statutarne ovlašćenja predsednika stranke vremenom povećavala. Međutim, određene stranke u Srbiji su zadržale u Statutima da predsednik u većini slučajeva vrši koordinativno-reprezentativnu ulogu, što takvim strankama daje demokratski karakter u pogledu funkcije predsednika. Međutim, „partijski vođa je, bez obzira na statutarne prerogative, ključna figura partije jer je u njegovim rukama koncentrisana izuzetno velika moć“ (Goati, 2004). Dakle, demokratski karakter partijskih organizacija u Srbiji je nesumnjiv kada se analizira Statut gotovo svake partije u našoj državi. Nema sumnje da je organizacioni segment ključni pokazatelj demokratske jedne partije.

Naime, partiju sačinjava niz organizacionih jedinica koje počinju od mesnih i lokalnih odbora, preko Glavnog i Izvršnog nivoa, pa sve do Predsedništva i predsednika partije. Statutom je određeno da su unutrašnji odnosi partija demokratski uređeni u vidu učestvovanja članstva u utvrđivanju stranačke strategije, taktike i izboru organa partija. Međutim, evidentno je da se iz mnogobrojnih razloga, a među kojima su efikasnost i stranačka disciplina, moć odlučivanja svodi na minimalan broj stranačkog rukovodstva, a često i na samog lidera (Stojiljković, 2014). Iz tog razloga lideri partija u Srbiji privilegiju odlučivanja o bitnim stavkama kao što je i izbor predsednika partije, poveravaju posebno selektovanim i poverljivim ljudima sa kojima su uzajamno povezani interesnim zonama. Tako ćemo primetiti da u Republici Srbiji pojedini predsednici partija na toj funkciji provode i po više decenija, a uz njih je uvek isti krug funkcionera¹⁷. Čak i stranke sa izrazito progresivnim i društveno liberalnim stavovima, unutar svojih partija baštine liderstvo i personalizaciju stranke¹⁸. “U gotovo svim partijama prisutne su liderske tendencije i težnja šefa stranke da u svojim rukama akumulira što više ovlašćenja u donošenju ključnih političkih i kadrovskih odluka, kao i da akumulira i distribuira partijsku moć”(Orlović, 2008). Treba uzeti u obzir da takvom stanju doprinosi i sam izborni sistem koji može biti takav da šefu stranke ostavlja mogućnost da prekraja politiku i postavlja funkcionera po svom interesu. Robert Michels u svojoj knjizi *Political parties* tvrdi da čak i organizacijama sa demokratskim pretenzijama na kraju dominira vladajuća klika lidera i zvaničnika koji je podržavaju. “Ko kaže organizacija, kaže i tendencija ka oligarhiji. Suština organizacije je duboko aristokratska. Mašina organizacije izaziva ozbiljne promene u organizovanoj masi stvarajući čvrstu strukturu. Odnos vođe prema gomili pretvara u njegovu suprotnost. Organizacija odlučno deli svaku stranku na vodeću manjinu i vođenu većinu” (Michels, 1990). Takvi unutrašnji odnosi narušavaju demokratsku koncepciju partijske organizacije i vode ka pukom sledovanju vođe, odnosno šefa stranke u njegovim namerama i odlukama.

Uticaj lidera na partijsku organizaciju

Uticaj vođe na partijsku organizaciju najbolje možemo uočiti posmatrajući proces donošenja odluka u partiji. “Lideri vrše najveći deo komunikacije sa javnošću, vode kadrovsku politiku, tumače program i statut partije, vrše

¹⁷ Lider Socijalističke partije Srbije Ivica Dačić na mestu predsednika te partije nalazi se od 2006. godine. Dok je pre Dačića partijom rukovodio Slobodan Milošević koji je predsednik bio čak i dok je boravio u Haškom tribunalu sve do svoje smrti, kada ga je nasledio Ivica Dačić. Takođe, Vuk Drašković je predsednik Srpskog pokreta obnove od 1990. godine.

¹⁸ Liberalno demokratska partija je osnovana 2005. godine, od osnivanja pa sve do danas predsednik te partije je njen osnivač Čedomir Jovanović.

redistribuciju moći, vrše pregovore sa koalicionim partnerima i najčešće drže kanale finansiranja partije u svojim rukama. Osim toga, naše partije pokazuju oligarhijske tendencije: lideri su osnovali partije, transformisali su ih, otcepili i okupili oko sebe krug istomišljenika” (Orlović, 2008). Statutom je određeno na koji način stranka funkcioniše, a mahom su svi Statuti stranaka sa prostora Srbije demokratskog karaktera. Međutim, ukoliko pogledamo hronološki, od uvođenja višestranačja u Srbiji, videćemo da su prvi Statuti počevši od 1990. godine imali izrazitu demokratsku notu, a vremenom su tu demokratičnost gušili izmenom Statuta i uvođenjem znatno većih ovlašćenja liderima nego što su prvobitno imali¹⁹. Sve te promene uticale su na uspostavljanje nedemokratskih normi unutar partija. Ukoliko govorimo o demokratičnosti partijskih sistema, posebno moramo obratiti pažnju na unutarpartijske izbore. “Na sadržaj i demokratičnost unutarpartijskih izbora utiče i način glasanja. Ako nema odredbi o tajnom glasanju, izbori više liče na imenovanje. Bitno je postojanje odrednica koje ograničavaju broj mandata za koje rukovodioci mogu biti izabrani” (Orlović, 2002). Takođe, demokratičnost stranačke organizacije se ogleda u što širem uključivanju raznih nivoa partijskog članstva u proces odlučivanja, a to podrazumeva da predlozi polaze od dna organizacione piramide. Međutim, “globalno posmatrano, process donošenja ključnih odluka počinje tako što, na osnovu osnovnih stranačkih opredeljenja i raspoloživih analiza, predlog formulišu lider i njegovo najbliže (ne)formalno okruženje – potpredsednici, savetnici, ključni finansijeri, odnosno ministri i šefovi poslaničkih grupa. Predlog operacionalizuje i nakon usvajanja i legitimisanja od strane partijske legislative (Glavni odbor stranke), realizuje užu političko-izvršni organ stranke. Naknadno, sve ključne odluke i izbore verifikuje centralni organ stranke (Kongres, Skupština)” (Stojiljković, 2008). Mihels navodi da su partijski lideri članovima ostavili samo dužnost prihvatanja odluka koje je oligarhijsko jezgro već donelo. Takav model donošenja partijskih odluka od vrha ka nižim lestvicama čini partijsku organizaciju oligarhijskom i potvrđuje Mihelsov gvozdeni zakon oligarhije. Dakle, kao što je već navedeno, izborni sistem je doprineo postojanju liderskih i oligarhijskih tendencija u jednoj organizaciji kakva je politička partija. Redukovanjem izbornog sistema u vidu personalnog glasanja uspostavila bi se politička i reprezentativna veza građana-birača i kandidata-izabranih predstavnika, jer birači unapred znaju ime i prezime kandidata za koje glasaju i koji ih potom predstavljaju. Samim tim, uspostavila bi se i kontrola

¹⁹ “Lideri partija u Srbiji imaju velika ovlašćenja, što se može zaključiti uvidom u evoluciju statute političkih partija od početka, pa do kraja devedesetih. Gotovo sve partije povećale su ovlašćenja liderima; mogućnost lidera da imenuje do trećine Glavnog odbora, uticaj na izbor poslanika itd.” (Orlović, 2008)

stranačkog rukovodstva jer bi ovakav izborni sistem omogućio uključivanje šireg članstva u proces donošenja važnih kadrovskih i strateških odluka unutar partije. Šef stranke bi postao samo reprezent partije i “prvi među jednakima”. Legitimitet izabranih kandidata ne bi više počivao na osnovu odluke šefa stranke da li će se naći na poslaničkoj klupi ili nekoj drugoj fotelji, već od narodne volje i njegovih ličnih kvaliteta prepoznatih od strane onih koji biraju. Uvođenje personalnog proporcionalnog sistema na svim nivoima vlasti doprinela bi i većoj uzajamnoj vezi između građana i onih koji se biraju. Trenutnim izbornim iliti političkim sistemom, lideri imaju takođe veliki uticaj u kadriranju članova, što će reći da se po liderovom ličnom nahodaženju na ključna mesta u partijkoj organizaciji postavljaju ljudi koji su lideru odani. “Zahvaljujući tome, vođa bitno utiče i na političke karijere pripadnika rukovodećeg partijskog stratumu i time često nad njim zadobija potpunu dominaciju” (Goati, 2004).

Proporcionalni izborni sistem koji je aktuelan na srpskoj političkoj sceni omogućio je stranačkim starešinama da se udalje od naroda, pa samim tim i da zanemare glas naroda, pa da na ključna mesta nakon izbora postavljaju sebi odan kadar, a ne nekog koga narod podržava. Dakle, “istovremeno s njihovim odvajanjem od mase ogleda se među vođama sklonost da eventualna prazna mesta u svome krugu ne popunjavaju narodnim izborom, već između sebe, kooptiranjem, odnosno da krug sami, ako treba prošire. Vođama ovladava tendencija da se zatvaraju u svoj krug i stvaranjem saveza postavljaju zid oko sebe preko kojeg puštaju samo one koji su im po ćudi. Umesto da svoj podmladak određuju tako da ga biraju mase, nastoje ga sami izabrati i dopuniti isključivo činom vlastite volje” (Mihels. 1990). Samim tim, mogućnost da stranka postavlja kandidate daje šefu kadrovski monopol. Time je narod izopšten, odnosno narod se koristi za legitimitet u izbornom procesu, a krajnju odluku kome će biti dodoljen mandat donosi stranka, odnosno stranačko rukovodstvo. Zbog toga je “personalno glasanje izuzetno važan činilac kojim građani određuju svoje preferencije u okviru liste koju je predložila partija. Na taj način ugrožen je monopol partije da samostalno određuje sastav parlamentarne grupe, a time je povećana autonomija te grupe u odnosu na partijsko rukovodstvo. Po svom efektu sličan mehanizam uticaja imaju članovi i građani na kadrovsku politiku partija u SAD preko tz. Primary Elections. Na tim izborima, članovi partija odlučuju ko će biti kandidati Demokrata i Republikanaca na predsedničkim izborima.” (Goati, 2016) Zbog svega navedenog, partije i njihovi šefovi nastoje da centralizuju partijsku infrastrukturu. Za uspešno rukovođenje partijom leaderskog karaktera, veoma je bitno da je partija centralistički organizovana. Na taj način, predsednik partije ima direktnu kontrolu nad svim opštinskim odborima svoje partije. Takođe, centralizacijom partije autoritet se ne rasipa po raznim nivoima odlučivanja,

već se čitava moć zadržava u rukama šefa partije. Samim tim, niko ne može da naruši liderov integritet i da ugrozi njegovu poziciju u partijskoj hijerarhiji (Mihels,1990). Davanjem legitimiteta kandidatima partije od strane naroda na proporcionalno personalnim izborima omogućilo bi se da svaka izborna jedinica ima svog kandidata, što bi po prirodi stvari vodilo u decentralizaciju stranačkog života, a samim tim i u unutrašnju demokratizaciju partije i njenog rukovodstva.

Jedna od bitnih karakteristika političkih partija u Srbiji jeste da su gotovo sve liderske u svom funkcionisanju. U liderskim partijama predsednik ili vođa ima centralnu ulogu i partija se identifikuje sa njim. Vođe nastoje da sebi dodele mnoga ovlašćenja u odlučivanju i vođenju partije, ali i države ukoliko ta partija vrši vlast. Na ključna funkcionerska mesta, postavljaju se ličnosti koje su sklone manipulaciji i obavljanju vođinih naredjenja, a koja su često u suprotnosti sa stavovima nižih članova partije²⁰. “U odlukama partije učestvuje samo manjina, katkad neprimetna manjina. Najvažniji zaključci koji se donose u ime najizrazitije demokratske partije, često potiču od šake članova” (Mihels,1990). Treba istaći da stranački funkcioneri u žargonu predsednika nazivaju „šefom“, što svakako uzdiže i odvaja njegovu ličnost od ostalih. U Srbiji, lideri imaju velika ovlašćenja, jedno od ovlašćenja je postavljanje partijskih funkcionera koji im reizborom obezbeđuju opstanak na poziciji. Moć partijskog lidera se prenosi i na izvršnu granu vlasti ukoliko je ta stranka nosilac vlasti. Tako smo imali priliku da predsednik Vlade Republike Srbije u jednom televizijskom prenosu predsednika Republike Srbije i partijskog lidera nazove “šefe”. Tako nešto ne bi bilo čudno da je Ana Brnabić u tom momentu samo stranački funkcioner koji se obraća predsedniku svoje stranke, međutim u tom trenutku ona je Predsednik Vlade Republike Srbije i tim gestom se grubo krši institucionalni okvir. Ukoliko pogledamo Ustav Republike Srbije član 111. i član 125, jasno je da predsednik države nema ingerencije nad Vladom, a samim tim Ustavne odredbe ne definišu predsednika Republike kao nadređenu instituciju nad Predsednikom Vlade i ministrima.

Naravno, ličnosti koje vođa postavi kao partijske funkcionere, postaju mehanizam koji služi za održavanje liderske pozicije. U takvoj piramidalnoj formaciji stranačka moć se zadržava na samom vrhu partijske organizacije i strogo se čuva od nižih članova. Međutim, “vrh partijske piramide moći ne čini samo, pa ni prevashodno, oficijelno partijsko rukovodstvo već faktički, manje-

²⁰ Formiranje Vlade između Demokratske stranke i Socijalističke partije Srbije 2008. Godine i potpisivanje Deklaracije o pomirenju između ove dve stranke izazvalo je veliko nezadovoljstvo nižih članova i simpatizera. Lider socijalista je često poručivao da ko od članova partije nije saglasan sa njegovim i stavom rukovodstva može napustiti Socijalističku partiju Srbije. Tako je od nezadovoljnih članova Socijalističke partije Srbije nastao Pokret Socijalista, dok je drugi deo prešao u tek osnovanu Srpsku naprednu stranku.

više neformalni skupovi i koterije moći u koje spadaju i partijske sive eminencije, finansijeri, savetnici, odnosno neformalni krug oko šefa stranke” (Stojiljković, 2008). Članstvo u partijama retko kad iznosi svoje mišljenje. Čak i kada imaju svoje stavove, postalo je pravilo da uvek podržavaju odluke vrha partije, što će reći, vođe. “Ponekad vođe i ne slute ili nisu svesne sopstvenog uticaja na mase, pa se dešava da prilikom prelaska nekog vođe iz jedne u drugu partiju, dođe i do jakog osipanja ili odlaska članstva. Raskoli u partijama uvek su delo vođa” (Orlović, 2008). Tu je jasno da članovi partije nisu ideološki ili programski vezani za partiju, već isključivo za ličnost lidera. Primer za takvu vrstu odnosa jeste napuštanje Srpske radikalne stranke od strane Tomislava Nikolića i formiranje Srpske napredne stranke. Ovaj primer je bitan i zbog sledeće stvari, a to je sukob sa liderom, koji se završava ili smenom lidera ili napuštanjem stranke od strane partijske opozicije koja se usprotivila lideru. Takođe u velikim partijama popularne su tzv “čistke”, pa tako partije imaju svoje komisije koje odlučuju da li je neko podoban za dalje članstvo. Primera radi, Socijalistička partija Srbije ima Statutarnu komisiju²¹ koja je zadužena za čistke među članovima. Primer Socijalističke partije Srbije je veoma pogodan za ovu analizu. Još iz vremena Slobodana Miloševića, u ovoj partiji su se redovno vršila čišćenja među partijskim članstvom, funkcioneri su brže smenjivani nego što su postavljani na partijske pozicije. Ovim čistakama stekao se utisak da su svi zamenljivi sem vođe. “Česte čistke u vrhovima služe disciplinovanju partija. Izbornu procedure zamenjuje kooptiranje i nepotizam. Sudbina vođinog okruženja je povezana i isprepletana sa njegovom sudbinom”(Orlović, 2002). Veoma bitna činjenica je i to da, promenom vođinog okruženja, onemogućeno je da mu se iko približi. Vođa oko sebe ima veoma mali krug ljudi preko kojih koordiniše radom partije, niži članovi ne mogu prići lideru i iznositi svoje mišljenje, te zbog toga lider gubi osećaj realnog stanja u njegovoj partiji. Takođe, “potreba mase da bude vođena i njena nesposobnost da prima inicijativu drugačije nego izvan i odozgo, nameću, međutim, vođi veliki teret” (Mihels, 1990). Vođa u svojim rukama ima svu moć, od njega se očekuje da u kriznim situacijama svu odgovornost preuzme na sebe, a to se posebno očekuje ukoliko na izborima partija osvoji nezadovoljavajući rezultat. Koliko su lideri zaslužni za izborni uspeh, tako su i jedini odgovorni kada stranka doživi izborni krah. Personalizacija stranaka u vidi percepcije predsednika kao inokosnog organa dovodi do toga da je vođa glavni, ali i odgovorni subjekt stranačkog života. Dolazi se do zaključka da velika moć lidera, nosi i veliku odgovornost, glavni i odgovorni za čitav partijski život jeste lider, što mu predstavlja veliki teret kako ističe Mihels.

²¹ Više o tome na: <https://www.sps.org.rs/wp-content/uploads/2019/02/STATUT-SPS-2018.pdf>

Takođe, lideri su obavezni da koordinišu radom celokupne partijske organizacije. Svojim sposobnostima, lider partije motiviše (manipuliše) članstvo da vrši partijske zadatke, koji u većini slučajeva pogoduju prvenstveno vrhu partijske hijerarhije. Svojom pozicijom, lider utiče na stavove i mišljenja nižih partijskih hijerarhija, tako da se gubi demokratski proces odlučivanja unutar partije. Lider svoje stavove iznosi kao stavove celokupne partijske organizacije. Članstvo ne iznosi svoje mišljenje i stavove, već bespogovorno podržava liderov stav koji se (barem u slučaju Srbije) retko dovodi u pitanje. Iz toga proističe da osnov lične moći potiče iz stranke, primera radi “Milošević je 28.11.1995, smenio dvojicu potpredsednika SPS-a. došao je na sednicu Glavnog odbora, kojim je i predsedavao, jednostavno pročitao ko se razrešava, a ko uvodi u dužnost i nakon svega 12 minuta završio sednicu. Pri tom se nijedan član Glavnog odbora nije usudio da prozbori ni reč, a kamoli da zatraži glasanje” (Antonić, 2009). Da su u tom momentu pomenuti članovi imali legitimitet oličen u narodnoj podršci preko personalnog glasanja, ne bi tako jednostavno šefu stranke bilo da ih smeni i postavi nove.

Dugogodišnje zadržavanje na liderskoj poziciji

Predsednici ili vođe partije na svojim pozicijama se zadržavaju relativno dugo, retki su slučajevi da se lider partije dobrovoljno povuče sa pozicije. Uglavnom ih smrt odvaja od funkcije, a to je čest slučaj u zemljama koje su prošle tranziciju iz komunizma. Primera radi, Slobodan Milošević je osnivač Socijalističke partije Srbije, na njenom čelu bio je od osnivanja pa sve do svoje smrti. Uprkos petom oktobru kada je Milošević izgubio republičku vlast, on ostaje na čelu svoje partije. Odlaskom u Hag 2001. godine Slobodan Milošević ni tada nije svoju lidersku poziciju prepustio drugom partijskom funkcioneru, već je iz Haga nastavio da vodi partiju. Takođe, Slobodan Milošević je pokušao čak iz Haga da ukloni potencijalnu konkurenciju u svojoj partiji. Naime, Miloševićevim odlaskom u Hag, unutar Socijalističke partije Srbije pojavila se nova mlađa struja koja je bila spremna da preuzme partijsku vlast. Uprkos naporima da preuzmu rukovodstvo Socijalističke partije Srbije, Dačić i njemu bliski partijski funkcioneri uspeali su tek nakon Miloševićeve smrti da preuzmu upravu nad Socijalističkom partijom Srbije. Na primeru Srpske radikalne stranke takođe imamo dugogodišnjeg lidera koji rukovodi strankom više od dve decenije. Kao Milošević i Šešelj je bio par godina u Hagu, ali vođstvo nad strankom nikome nije prepustio, te je i došlo do raskola unutar Srpske radikalne stranke i napuštanja te stranke od pre svega Tomislava Nikolića i Aleksandra Vučića. Posmatrano, sve partije koje su osnovane devedesetih godina u Srbiji, jasan su primer liderskih partija. Treba pomenuti i partiju koja je izgubila značaj na političkoj sceni Srbije, ali njen lider je na toj poziciji i dan danas. Radi se o Srpskom pokretu obnove, koji je devedesetih

godina osnovao Vuk Drašković. Srpski pokret obnove devedesetih godina imao je jaku partijsku infrastrukturu, Drašković je bio neprikosnoveni lider SPO-a, ali vremenom ta partija je izgubila političku moć i uticaj. Vuk Drašković uprkos izrazito slabom rejtingu stranke, pa čak i gašenju opštinskih odbora, nije se povukao sa liderske funkcije. Dolazi se do zaključka da su politike, program, izborni rezultati i moć prolazni, ali lideri svoje pozicije uprkos svemu tome zadržavaju i dobrovoljno ih se ne odriču. Imajući u vidu iznete podatke evidentno je da “u pogledu dugog zadržavanja na položajima partijske vođe u Srbiji nemaju premca u zemljama centralne i jugoistočne Evrope” (Goati, 2004). Ukoliko pogledamo aktuelnu političku scenu, možemo videti da partijski lideri opstaju po nekoliko izbornih ciklusa i pored loših izbornih rezultata. “Za razliku od partija Srbije, u kojima je vezivanje opstanka na čelnom položaju za izborni uspeh pravi izuzetak, u zemljama stabilne demokratije uspostavljeno je običajno pravilo po kojem u dvopartijskom sistemu lider partije koja izgubi na izborima odmah podnosi ostavku, a isto pravilo važi i za lidere partije u višepartijskom sistemu koje ostvare slabiji rezultat nego na prethodnim izborima” (Goati, 2004). Nema sumnje da i na ovu stavku utiče izborni sistem. Naime, personalno proporcionalni sistem favorizuje u partiji one kandidate koji na izborima osvoje najbolji rezultat, odnosno dobiju najveću podršku u svojoj izornoj jedinici. Samim tim, što veću podršku dobiju od birača to je njihov uticaj u partiji jači, a položaj stabilniji. Na prethodnim parlamentarnim izborima Socijalistička partija Srbije je zabeležila izborni neuspeh osvojivši svega 6,6 odsto glasova, što je najslabiji rezultat SPS-a još od 2007. godine. Ivica Dačić je kao dugogodišnji lider te političke organizacije u medijskom obraćanju nagovestio kako je Socijalističkoj partiji Srbije potreban novi lider i najavio mogućnost ostavke. Nije novost da lideri u slučaju da izgube izbore prete ostavkama, a jedan od lidera koji je više puta pretio ostavkom jeste Aleksandar Vučić. Vučić je nekoliko puta najavljivao ostavku i povlačenje iz politike, još iz doba Srpske radikalne Stranke. Poslednje najavljivanje ostavke Vučić je plasirao pred parlamentarne izbore 2023. godine, ukoliko Srpska napredna stranka ne bude mogla da formira skupštinsku većinu. “Uskrati li mu se nastavak, on odmah preti pritiscima, od kojih je podnošenje ostavke još najbezbolnije i tako zbunjuje partijske drugove” (Mihels, 1990). U slučaju Dačića i SPS-a sutradan su svi funkcioneri pomenute partije nedvosmisleno pružili podršku Dačiću i odbili mogućnost njegove ostavke. Sve to ukazuje na činjenicu da unutar te partijske organizacije, kao i mnogih drugih manjka demokratskih kapaciteta kao i to da dugo zadržavanje lidera na poziciji nosi opasnost za demokratske principe. “Lideri se dugo zadržavaju na svojim pozicijama nezavisno od izbornog (ne)uspeha. Oni su na čelnim pozicijama od momenta osnivanja partija. Malo koji lider je čak i ponudio povlačenje ili eventualno glasanje o

poverenju zbog loših izbornih rezultata”. (Orlović, 2008). U personalno proporcionalnom izbornom sistemu, ostajanje na mestu šefa stranke nakon izbornog neuspeha ne bi bilo moguće. Promena na čelu stranke bi pratila izborni rezultat, a samim tim i personalni rejting šefa stranke. Svakim izbornim ciklusom pretendent na mesto šefa stranke bi bio onaj kandidat koji je u redovima svoje stranke osvojio najviše podrške od strane naroda. Takođe, takvim izbornim sistemom se u partijama ne bi favorizovalo liderstvo, već bi odgovornost i moć bila podeljena na širi krug članova koji bi činili “okrugli sto” unutar partije.

Zaključak

Padom komunizma i jednopartijskog sistema u Srbiji je otpočela jedna nova partijska etapa. Uspostavljen je višepartizam za razliku od jednopartijskog sistema i jednog lidera, Srbija se tada suočila sa mnoštvom partija i mnoštvom partijskih lidera. Pre svega, Slobodan Milošević i Socijalistička partija Srbije, kao naslednici Komunističke partije i Tita, imali su ukorenjenu leadersku tendenciju u svojoj partijskoj infrastrukturi. Naravno, lideri su se pojavili u svim partijama i u režimskim i u opozicionim. Partijska scena Srbije postala je oličenje liderstva. Stranačka politika je apsolutno personalizovana i sve ključne odluke se donose na samom vrhu partijske organizacije koju čini lider i njemu blizak krug ljudi. Demokratsko odlučivanje izgubilo je funkciju. Lideri raznih partija i dan danas, trideset godina nakon uvođenja višepartizma u Srbiji, prave razne zaokrete i turbolencije u svojim partijskim politikama, tako da je uloga ideologije i partijskog programa izgubila značaj. Lični interes je ovladao partijskom scenom, a da bi svi zadovoljili svoje interese unutar jedne partije, lidera održavaju na poziciji što duže vremena, kako bi uskom krugu stranačke oligarhije omogućio niz benefita. Lideri se unutar partija ponašaju apsolutistički i zanemaruju bilo kakve demokratske procedure donošenja odluka. Takav način funkcionisanja partija u Srbiji verovatno je nasleđen iz vremena socijalizma i potpune dominacije jedne partije i njenog lidera. Bitno je pomenuti i mentalitet ljudi, na ovim prostorima. Naime, ljudi su naučili da ih neko vodi ili kako Gustav le Bon kaže instiktivna potreba svih bića u gomili jested a se pokoravaju vođi. Takođe, izborni sistem ostavlja liderima prostora za razne mahinacije i kalkulacije unutar i izvan partije. Lideri su naučili kako da se održavaju na svojim pozicijama, društvo drže u krizi, a narod najveću potrebu za liderima ima u kriznim vremenima. Političke partije u Srbiji su došle do stadijuma da su postale interesna udruženja, a lider je taj koji raspolaže najvećom količinom resursa unutar partije. Pokazalo se da ni posle rušenja autoritarnog režima Slobodana Miloševića, novi demokratski lideri nisu bili spremni da unutar svojih partija omoguće demokratske procedure donošenja odluka. Tendencija ka liderstvu i želja za što većom

količinom moći prožima društvo nezavisno od toga kakvo je političko uređenje. Ono što bi ograničilo uticaj šefova partija, ali i njihove liderske tendencije jeste promena izbornog sistema, odnosno načina na koji bi stranački kandidati bili birani i postavljani na razne funkcije. Usvajanjem personalno proporcionalnog sistema dominantna bi bila cela stranačka organizacija, a ne samo lider koji je na vrhu organizacije. Uticaj lidera bi se smanjio, a funkcija članstva, ali i birača znatno povećala. Takođe, važan segment uređenja izbornog sistema u nastojanju da se ograniči uticaj lidera jeste uređenje izborne administracije. Naime, uređenje izborne administracije, čini je osetljivom na politički uticaj stranaka naročito u novijem period kada predsednici vladajuće koalicije poseduju izraženu većinu u stalnom sastavu, a često i u proširenom sastavu izborne komisije.²²

Mihels kaže da masa nije naučena da funkcioniše bez jake ličnosti koja upravlja čitavom organizacijom i koja na sebe preuzima svaku odgovornost. Podanički mentalitet ljudi stvara lidera. U slučaju Srbije takav mentalitet građana, upravo održava autoritarni tip uprave već nekoliko decenija. Dokle god partije budu liderske i politika stranke personalizovana, neće postojati istinska demokratija unutar partijskog života. Podelom Srbije na izborne jedinice u kojima bi se birao po jedan poslanik metodom personalno proporcionalnog izbora, smanjila bi se moć šefova partija nad poslanicima, dok bi stranačka struktura znatno ojačala. Možda je čist proporcionalni sistem, kako se često kaže čuvar partijske države, odnosno višestranačja, ali je isto tako pogodan za održavanje liderstva i zloupotrebu od strane šefova partija. Takođe, ovakvim izbornim sistemom poslanik zavisi od lidera, a narod ne zna ko ga reprezentuje, jer često lideri postavljaju kadrove po svojoj, a ne narodnoj volji. Uzimajući u obzir sve navedene činjenice, jasno je da je Srbiji zarad stabilne demokratije neophodna promena izbornog sistema i konsolidacija partijskog sistema Srbije.

Literatura

1. Antić, S. (2009). *Elita, građanstvo i slaba država*. Beograd, Službeni glasnik.
2. Goati, V. (2004). *Partije i partijski sistemi u Srbiji*. Niš, Odbor za građansku inicijativu.
3. Simeunović, D. (2022). *Politika kao umetnost iluzije*. Novi Sad, Centar za kulturne integracije Novi Sad.
4. Michels, R. (2001). *Political parties: A sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. Kitchener, Batoche books.

²² https://crta.rs/wp-content/uploads/2021/09/Crta_Podriavanje-demokratije_Procesi-i-institucije-u-Srbiji-od-2010-do-2020-godine.pdf?utm_source=chatgpt.com

5. Michels, R. (1990). *Sociologija partija u suvremenoj demokraciji-Istraživanja o oligarhijskim tendencijama u životu skupina*. Zagreb, Informator Fakultet političkih nauka.
6. Orlović, S. (2002). *Političke partije i moć*. Beograd, Jugoslovensko udruženje za političke nauke.
7. Orlović, S. (2008). *Politički život Srbije: između partokratije i demokratije*. Beograd, Službeni glasnik.
8. Hague, R. , Harrop, M. (2014). *Uporedna vladavina i politika*. Beograd, Fakultet političkih nauka.
9. Stojiljković, Z. (2014). *Politička sociologija savremenog društva*. Beograd, Zavod za udzbenike.
10. Stojiljković, Z. (2008). *Partijski sistem Srbije*. Beograd, Službeni glasnik.
11. Pavlović, D. (2007). *Unutrašnja demokratija u političkim strankama u Srbiji u period od 2000 – 2006. godine*, Sociološki pregled, Vol.41 No.1, str 123-141.
12. Fink-Hafner, D. (2024). *Party system changes and challenges to democracy: Slovenia in a comparative perspective*. Palgrave Macmillan.
13. Obradović, D. (2022): *Operacije uticaja na društvenim mrežama kao hibridna pretnja*, Društveni horizonti, Vol. 2, br. 4, str 217-233.
14. Radojković, M. , Miletić, M. (2008): *Komuniciranje, mediji i društvo, treće izdanje*; Beograd: Učiteljski fakultet.

Internet izvori:

1. <https://www.sps.org.rs/wp-content/uploads/2019/02/STATUT-SPS-2018.pdf>
2. <https://www.sns.org.rs/o-nama/statut-srpske-napredne-stranke>
3. https://www.paragraf.rs/propisi/ustav_republike_srbije.html
4. <https://www.rts.rs/lat/vesti/politika/831662/glasanje-za-ime-i-prezime.html>
5. <https://cemi.org.me/storage/uploads/fXl27GgrqfBsuClQGC5oslloFMj3u1GuGAjxiN8V.pdf>
6. Crta (2021): Podrivanje demokratije: procesi i institucije u Srbiji od 2010. do 2020. godine. [https://crtars/wp-content/uploads/2021/09/Crta_Podrivanje demokratije_Procesi-i-institucije-u-Srbiji-od-2010-do-2020-godine.pdf?utm_source=chatgpt.com](https://crtars/wp-content/uploads/2021/09/Crta_Podrivanje_demokratije_Procesi-i-institucije-u-Srbiji-od-2010-do-2020-godine.pdf?utm_source=chatgpt.com)

LEADERSHIP TENDENCIES IN POLITICAL PARTIES AND HOW TO LIMIT THEM

Summary

Leadership tendencies are represented in almost all party systems and this factor shapes not only the internal party dynamics, but also its influence on the broader political or party system.

This paper deals with the analysis of leadership and its influence on the party structure, as well as the mechanism by which it would be limited. The impact of the personalization of politics is discussed, where each individual is the central figure of political action, where voters vote for their candidate and where each candidate has legitimacy based on the result within his constituency. By reducing the electoral system in the form of personal voting, a political and representative connection between citizens-voters and candidates - elected representatives would be established. Personal voting would reduce the power of party leaders, as voters would determine who will occupy parliamentary seats, and this the party leader's dominance over personnel policy would be limited.

Keywords: *leadership, parties, elections, personalization of politics, electoral system.*

UPUTSTVO ZA AUTORE

RECENZENTSKI PROCES

Časopis primenjuje postupak dvostruko slepe recenzije svih pristiglih radova. Svaki rukopis recenziraju najmanje dva nezavisna recenzenta koji su stručni za oblast kojom se rukopis bavi.

Recenzenti deluju nezavisno jedni od drugih, a njihov identitet je nepoznat autorima i obrnuto. Recenzenti se biraju isključivo na osnovu stručnosti i relevantnosti u odnosu na temu rada.

Predlozi autora za određene recenzente se ne uzimaju u obzir.

Cilj recenzentskog procesa je da se uredništvu pomogne u donošenju odluke o prihvatanju ili odbijanju rada, kao i da se kroz konstruktivne komentare doprinese poboljšanju kvaliteta rukopisa.

Uredništvo zadržava pravo da, ukoliko je potrebno, zatraži dodatno mišljenje trećeg recenzenta ili da rad uputi na ponovnu recenziju nakon revizije od strane autora.

Časopis koristi softver iThenticate za proveru autentičnosti i detekciju plagijata u svim dostavljenim rukopisima.

KONTROLNA LISTA PRE SLANJA RADA

Pre slanja rada, autori su dužni da potvrde usklađenost rada sa sledećim pravilima. Radovi koji ne ispunjavaju sve navedene zahteve mogu biti vraćeni autorima radi dopune ili korekcije.

1. Rad nije prethodno objavljen, niti se istovremeno razmatra za objavljivanje u drugom časopisu.
2. Rad je pripremljen u skladu sa uputstvom za autore i tehničkim šablonom časopisa *Društveni horizonti*.
3. Datoteka rada je u formatu Microsoft Word (.doc ili .docx) ili RTF.
4. Tekst je pisan fontom Times New Roman, veličine 12 pt, sa jednostrukim proredom (single spacing), poravnat obostrano (Justify), i sa marginama prema uputstvu časopisa.
5. Svi elementi (tabele, slike, grafikoni) umetnuti su unutar teksta, na mestu gde se na njih poziva, a ne na kraju rada.
6. Reference su navedene prema APA stilu citiranja, a gde je dostupno, obezbeđene su i URL adrese izvora.
7. Svi autori su jasno navedeni sa punim imenom, institucijom, e-mail adresom i ORCID identifikatorom.
8. Rad je jezički i pravopisno proveren pre slanja.

PRAVILA TEHNIČKE PRIPREME RADOVA

Ovo uputstvo za autore daje sve neophodne informacije, kao i šablon za pripremu radova pre podnošenja za publikovanje u časopisu. Radovi koji odstupaju od datog šablona se neće uzimati u razmatranje.

Format strane: Width 170 mm x Height 240 mm; Margine: gore/dole 20 mm, levo/desno 18 mm; Layout: Header 1,25cm, Footer 1,25cm; Orientation: Portrait. Radovi ne bi trebalo da budu kraći od 8 stranica. U zavisnosti od kvaliteta rada Uredništvo može prihvatiti i duže radove. Molimo Vas da radove pripremate na računaru u programu Microsoft Word 2003 ili nekoj kasnijoj verziji ovog programa.

U nastavku sledi detaljan Šablon (tehničko uputstvo) za pravilnu pripremu radova za časopis. Molimo Vas da maksimalno moguće pošujete tehnička pravila data sledećim šablonom.

ŠABLON: NASLOV RADA (CENTRIRAN, TNR SIZE 12, BOLD, SVA SLOVA VELIKA, MAKSIMALNO DVA REDA)

Nikola Nikolić¹, Petar Petrović², Marko Marković³

1 Nikola Nikolić, redovni profesor, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: nikola.nikolic@fdn.edu.rs, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-0000-0000>

2 Petar Petrović, vanredni profesor, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: petar.petrovic@fdn.edu.rs, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0000-0000>

3 Marko Marković, docent, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet društvenih nauka, Bulevar Umetnosti 2a, Beograd, Srbija, E-mail: marko.markovic@fdn.edu.rs, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0000-0000>

Apstrakt

Poželjno je da rezime sadrži od 100 do 150 reči, te da sadrži sve bitne činjenice rada, poput cilja rada, korišćene metode, najvažnijih rezultata i osnovnih zaključaka autora.

Tokom pisanja rezimea treba koristiti slova Times New Roman (TNR), veličina fonta (font size) 12, Italic, ravnanje teksta Justify, a tekst rezimea pisati bez

proreda (Line Spacing Single), sa razmakom od 6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda.

Izbegavajte korišćenje indeksa i specijalnih simbola u apstraktu, odnosno definišite sve skraćenice u apstraktu kada se prvi put upotrebe. Nemojte citirati reference u apstraktu.

Autori će naslov rada, rezime rada i ključne reči napisati na engleskom jeziku na kraju rada, ispod listinga korišćene literature. Tekst srpske i engleske verzije apstrakta i ključnih reči se moraju podudarati u svakom pogledu.

Ključne reči: navesti, maksimalno, pet, ključnih, reči.

JEL: (navesti JEL klasifikaciju rada na osnovu sadržaja a u skladu sa uputstvom) F16, M24 (www.aeaweb.org/jel/jel_class_system.php)

Uvod

Molimo Vas da striktno poštujete uputstva o formatiranju i stilove date u ovom šablonu. Ne menjajte veličinu fonta ili razmak redova da biste ubacili više teksta u uslovno ograničeni broj stranica.

Uredništvo organizuje proces recenziranja pristiglih radova i vrši odabir radova za publikovanje na osnovu urađenih recenzija, odnosno procenjenog kvaliteta radova od strane imenovanih recezenata. Međutim, krajnja odgovornost za poglede, originalnost i tvrdnje iznete u radovima počiva isključivo na autorima rada.

Molimo Vas da poštujete osnovna načela strukturiranja naučnih radova, odnosno trudite se koliko je to moguće da Vaš rad ima sledeće segmente: Uvod, Cilja rada i korišćena metodologija, Rezultati rada sa diskusijom, Zaključak, Literatura.

Tokom pisanja rada treba koristiti latinično pismo, slova Times New Roman (TNR), veličina fonta (font size) 12, ravnanje teksta Justify, a tekst rada pisati bez proreda (Line Spacing Single), sa razmakom od 6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda. Radovi se pišu na srpskom jeziku, osim za strane autore koji pišu na engleskom jeziku. Preporučljivo je rad pisati u trećem licu jednine ili množine. Pre slanja rada, obavezno proveriti pravopisne greške.

Podnaslovi se pišu fontom Times New Roman, veličina fonta (font size) 12, bold, centrirano, samo prvo slovo veliko, razmak podnaslova i teksta iznad 12 pt (before 12 pt), a razmak podnaslova i teksta ispod 6 pt (after 6 pt). Molimo Vas koristiti prikazani stil pisanja u ovom šablonu.

Molimo Vas da definišete skraćenice i akronime prilikom prvog pojavljivanja u tekstu rada, čak i u slučaju da su već bili definisani u apstraktu rada. Ne

koristite skraćenice u naslovu rada osim ukoliko se one apsolutno ne mogu izbeći

Radi unosa jednačina i formula u rad, koristite Microsoft Equation Editor ili dodatak za pisanje jednačina MathType (www.mathtype.com). Ne preporučuje se korišćenje ugrađenog editor jednačina iz programa Word 2007. Proverite da li ste definisali sve simbole u jednačini (neposredno posle jednačine).

Reference (autori citata) se navode direktno u tekstu rada u sledećem obliku (Nikolić, 2012; ili Nikolić, Petrović, 2012; ili Nikolić et al., 2012). Ne navodite ih kao indekse u četvrtastoj zagradi [3] ili u fusnoti. Trudite se da fusnotu koristite samo u slučaju bližih objašnjenja određenih pojmova, odnosno razjašnjenja realnih ili hipotetičkih situacija. Nemojte vršiti numeraciju stranica. Tabele moraju biti formirane u tekstu rada, a ne preuzete u formi slika iz drugih materijala.

Tabele unositi u sam tekst rada i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Nazivi tabela moraju biti dati neposredno iznad tabele na koju se odnose. Koristite dole prikazani stil tokom njihovog formatiranja. Naslov tabela pisati sa razmakom 6 pt – iznad/before i 6pt – ispod/after, u fontu TNR, font size 11, ravnanje Justified. Tekst unutar tabela pisati fontom TNR, font size 9. Tekst u zaglavlju tabela boldirati. Izvor i potencijalne napomene pisati sa razmakom 6 pt ispod tabela (before). Izvore i napomene pisati u fontu TNR, font size 10, ravnanje Justified. Naredni pasus početi na razmaku od 6pt od izvora tabele ili napomene (after). Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati poziv na određenu tabelu (Table 5.). Trudite se da se sve tabele u radu veličinom uklapaju u zadati format strane (Table properties – preferred width – max 97% - alignment: center). Sav tekst u poljima tabele treba unositi u formi (paragraph – spacing: before/after 0pt, line spacing: single). U slučaju da se tabela lomi na narednu stranicu, molimo Vas da prelomljeni deo tabele na narednoj stranici bude propraćen zaglavljem tabele.

Grafike, dendrograme, dijagrame, šeme i slike treba unositi u sam tekst rada (ne koristiti opciju Float over text) i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Njihovi nazivi se moraju pozicionirati neposredno iznad grafika, dendrograma, dijagrama, šeme ili slike na koju se odnose. Kod navođenja naslova, izvora i napomena koristiti isti stil koji je predhodno prikazan za formiranje tabela. Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati pozive na određeni grafik, dendrogram, dijagram, šemu ili sliku (Graph 2.). Svi grafici, dendrogrami, dijagrami, šeme i slike u radu se svojom veličinom moraju uklapati u zadati format strane, te moraju biti centralno postavljeni. Fotografije nisu poželjne u predmetnom radu, a ukoliko se one ne mogu izbeći molimo Vas da koristite optimalnu rezoluciju (preniska rezolucija dovodi do

pikselacije i krzavih ivica, dok previsoka samo povećava veličinu fajla bez doprinosa čitljivosti rada).

Kod pisanja zaključka rada, molimo Vas imajte na umu da iako Zaključak može dati sažeti pregled glavnih rezultata rada, nemojte ponavljati apstrakt na ovome mestu.

Zaključak može objasniti značaj rada, dati preporuke za dalje delovanje ili predložiti dalji rad na obrađivanoj temi.

Literatura se navodi na kraju rada pre apstrakta na engleskom jeziku, abecednim redom, prema prezimenu autora. *Molimo Vas da reference navodite u originalu (na jeziku na kome su objavljene) u obimu u kom su korišćene/citirane tokom pisanja rada.* Literaturu navoditi u fontu TNR, font size 12, ravnanje Justified, sa međusobnim razmakom 3pt – iznad/before i 3pt – ispod/after.

Način citiranja

Prilikom navođenja koristi se APA (*American Psychological Association*) stil.

Citiranje se vrši unutar teksta sadrži prezime autora, godinu objavljivanja rada.

Knjige i monografije:

- jednog autora

Culler, J. (2007). *The Literary in Theory*. Stanford: Stanford University Press.

- više autora

Ward, C., Burns K. (2007). *The War: An West History, 1941-1945*. New York: Knopf.

- knjiga objavljena u elektronskoj formi

Eckes, T. (2000). *The developmental social psychology of gender*. Dostupno preko: <http://www.netlibrary.com>

Članak u časopisu ili dnevnim novinama

Referenca treba da sadrži prezime i ime autora, godinu izdanja, naslov članka, naziv časopisa (kurzivom), volumen, broj stranice.

Haraway, D. (2011). Situated Knowledges: The Science Question in Feminism and the Privilege of Partial Perspective. *Feminist Studies*, 14 (3), 575-599.

Zbornici radova sa naučnih skupova ili konferencija

Singh, K., & Best, G. (2004). Film induced tourism: motivations of visitors to the Hobbiton movie set as featured in *The Lord of the Rings*. In *Proceedings of the 1st International Tourism and Media Conference, Melbourne (98-111)*. Melbourne: Tourism Research Unit. Monash University.

Dokument sa interneta:

http://www.newyorker.com/arts/critics/books/2014/05/19/140519crbo_books_wood

TITLE OF THE ARTICLE (CENTRED, TNR, SIZE 12, BOLD, ALL CAPITAL LETTERS, MAXIMUM IN TWO LINES)

Summary

Summary in English which should be written at the end of the paper. It should contain the text which is the same as in the summary written in Serbian at the beginning of the paper.

Key words: *note, maximally, five, key, words*



THE JOURNAL FOR SOCIAL SCIENCES

SOCIAL HORIZONS

PUBLISHED TWICE A YEAR / VOL. V / ISSUE 10 / DECEMBER 2025

Published by



Faculty of Social Sciences
11070 Belgrade, Bulevar umetnosti 2a
<https://www.fdn.edu.rs>

For the publisher

Srđan Žikić PhD, Dean of the Faculty of Social Sciences

Editor in Chief

Dragana Trifunović PhD

Editorial Board

Mike Friedrichsen PhD (Germany), Arulchelvan Sriram PhD (India), Sebastian Stępień PhD (Poland),
Valentina Marinescu PhD (Romania), Predrag Terzić PhD, Goran Lalić PhD, Milica Nestorović PhD,
Marko Đorđević PhD, Nenad Perić PhD, Srđan Žikić PhD, Andrija Blanuša PhD,
Slobodan Petrović PhD (Serbia), Zdravko Sordjan PhD (Slovenia),
Guillermo de Haro Rodríguez (Spain), John Carey PhD (USA)

Scientific Council

Juan Carlos Radovich PhD (Argentina), Giorgi Kvinikadze PhD (Georgia),
Gyöngyvér Hervainé Szabó PhD (Hungary), Manish Verma PhD (India), Jan Polcyn PhD (Poland),
Francisco José Bernardino da Silva Leandro PhD (Portugal), Slobodan Pajović PhD – President,
Ljubiša Mitrović PhD, Marko Carić PhD, Ljubiša Despotović PhD, Jovan Bazić PhD, Mirko Kulić PhD,
Predrag Kapor PhD, Mirko Miletić PhD (Serbia)

Reviewers

All members of the Editorial Board and Tamás Tóth PhD (Hungary), Paweł Dahlke PhD (Poland),
Srbobran Branković PhD, Zoran Jevtović PhD, Dragana Grnjatović PhD, Vesna Milanović PhD,
Biljana Ratković Njegovan PhD, Tatjana Milivojević PhD, Ljiljana Manić PhD, Maja Vukadinović PhD,
Nataša Simeunović Bajić PhD, Boris Labudović PhD, Marija Vujović PhD, Iva Šiđanin PhD (Serbia)

Secretary of the Editorial Board

Ana Jevtović MA

Language editors

Nevena Miletić Sarić MA, the Serbian language
Nataša Katanić MA, the English language

Graphic Design

Dušan Oluć

Printed by

„Donat Graf“, Belgrade

Circulation

300 copies
ISSN 2787-0693
eISSN 2787-1207
UDC 3

INDEXED IN: SCIndex/Serbian Citation Index



JOURNAL FOR SOCIAL SCIENCES

SOCIAL HORIZONS

Vol. V Issue 10

DECEMBER 2025

FACULTY OF SOCIAL SCIENCES



ISSN 2787-0693

eISSN 2787-1207

UDC 3

A R T I C L E S

Srđan Milić, Ljiljana Stanojević, Andrea Bučalina Matić

THE IMPACT OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE
ON THE PROCESS OF CREATING DIGITAL CONTENT

Milan Mihajlović, Bojan Obrić, Snežana Lazić

DEFICIT FINANCING AND AUTOMATIC AMORTIZATION OF STATE DEBT

Snežana B. Aleksić

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN
ČAČAK FROM THE MID-19TH CENTURY TO 1929

Predrag Kapor

THE WORLD IN CHAOS AND THE PATH TO WAR

Toma Marjanović

ESG STRATEGIES IN THE BUSINESS OF RETAIL CHAINS WITH A FOCUS
ON SUPPLIERS AND CONSUMERS

Uroš Babić

LEADERSHIP TENDENCIES IN POLITICAL PARTIES
AND HOW TO LIMIT THEM